

Bruno Alves de Oliveira Santana

-  São Paulo – SP | (11) 94716-9370
-  LinkedIn: linkedin.com/in/brunoo-santtana
-  Portfólio: brunoosanttana.github.io/PortifolioBS

Sou um profissional com experiência em **tecnologia, vendas e relacionamento com clientes**, atuando na implementação de sistemas, suporte operacional, treinamentos, prospecção e gestão do ciclo de atendimento. Forte atuação como ponte entre cliente, áreas técnicas e comerciais, com vivência em organização de demandas, acompanhamento de entregas, testes e melhoria de processos. Experiência com ferramentas de CRM, métodos ágeis e noções de produto digital.

OBJETIVO

Atuar como **Product Owner Jr / Product Analyst / Business Analyst / Analista de Implantação**, contribuindo na interface entre clientes e equipes técnicas, com foco em levantamento de requisitos, melhoria contínua do produto, testes, implantação de sistemas e geração de valor para o negócio.

Experiencias Profissionais

Consultor Comercial / Vendas de Soluções Digitais – Autônomo

Janeiro de 2022 – atual

- Prospecção ativa de empresas com sites desatualizados ou baixa presença digital
- Contato inicial via mensagens, e-mail e telefone (outbound)
- Diagnóstico de necessidades e apresentação de soluções digitais
- Elaboração de propostas, negociação e fechamento de contratos
- Gestão de leads em CRM Bitrix, utilizando pipeline em formato Kanban
- Acompanhamento pós-venda e suporte ao cliente

Analista de Implementação e Relacionamento com Cliente – Meta Globaltech

Setembro de 2022 – Fevereiro de 2025

- Responsável pelo **relacionamento com clientes durante implantação de sistemas**.
- Condução de **treinamentos operacionais e funcionais** do sistema.
- Apoio na **configuração e adaptação da plataforma conforme processos do cliente**.
- Atuação como **ponte entre clientes e equipe técnica**, repassando demandas, problemas e sugestões de melhoria.
- Acompanhamento do uso do sistema após implantação (visão de Customer Success)
- Responsável por realizar testes nos sistemas.

Gerente Comercial e Operacional – Grupo KS (Eventos e Serviços)

fev de 2016 – junho de 2019

- Atuação no **setor comercial com vendas B2B e B2C**.
- Organização de **equipes operacionais e logística de grandes eventos**.
- Gestão no local dos eventos, atuando como **gerente de operação**.
- Negociação com clientes, fornecedores e parceiros.
- Planejamento de demandas, prazos e recursos.

CONQUISTAS MENSURÁVEIS

- Participação na entrega de soluções digitais completas (web e mobile), atuando no contato com clientes e garantindo aderência às necessidades do negócio.
- Responsável pelo suporte à publicação de aplicações em lojas oficiais (Google Play e Apple Store), apoiando clientes e equipes no processo de go-live.
- Criação de materiais e orientações que reduziram o tempo de onboarding de usuários e equipes, facilitando a adoção das soluções pelos clientes.
- Apoio à implantação de sistemas, contribuindo para maior satisfação e retenção de clientes.

Formação Acadêmica

- Bacharelado em Análise e Desenvolvimento de Sistemas
Centro Universitário Sumaré – Concluído em 07/2025
- Técnico em Programação Front-End
Senai "Jorge Mahfuz" – Concluído em 12/ 2021

ATIVIDADES DE APERFEIÇOAMENTO / CURSOS

- Projetos Ágeis com SCRUM — DIO
- Desenvolvimento Pessoal — Alura
- LGPD e Privacidade de Dados — SENAI
- WordPress (Elementor) — Curso em Vídeo
- Google Cloud Platform — Fundamentos
- CyberSecurity — Cisco Network Academy
- Hackers do Bem — Formação Completa pelo SENAI e Rede Nacional de Ensino e Pesquisa (RNP)
- JavaScript, HTML, CSS, Git e GitHub — Alura / SENAI / DIO

Idiomas

Inglês Técnico – Intermediario

Espanhol – Básico

Hard Skills

Levantamento de requisitos; atendimento e relacionamento com cliente; implantação de sistemas; CRM (Bitrix); metodologias ágeis (Scrum); noções de produto digital; WordPress/Elementor; React, TypeScript, Node e PostgreSQL; documentação funcional e suporte operacional.

Soft Skills

Comunicação; negociação; empatia; organização; liderança; trabalho em equipe; resolução de problemas; adaptabilidade; visão de negócio.