

Go-to-Market Engineering: Uma Nova Fronteira para Estratégias de Crescimento Baseadas em Dados

Fonte: “The Rise of the GTM Engineer”

Autores: Mishti Sharma & Varun Anand

Publicado em: 18 de junho de 2025

Link original: <https://www.clay.com/blog/gtm-engineering>

Resumo:

Go-to-Market Engineering (GTM Engineering) representa uma evolução das operações de receita (RevOps) e das estratégias de crescimento, utilizando automação, dados e inteligência artificial para transformar equipes GTM em máquinas de receita escaláveis e eficientes.

1. Por que GTM Engineering agora?

Duas mudanças fundamentais tornaram os métodos tradicionais de GTM obsoletos:

- **Comoditização das táticas de vendas:** o que funcionava em 2010 já não gera mais resultados. Hoje, ganhar vantagem depende de dados únicos e abordagens personalizadas.
 - **Automação com IA:** o que antes exigia pesquisa manual ou engenharia personalizada pode agora ser feito com ferramentas no-code. Isso torna possível testar ideias em horas, não meses.
-

Essas mudanças criaram a necessidade (e a oportunidade) do GTM Engineering: combinar criatividade com tecnologia para resolver gargalos de receita com agilidade e precisão.

2. O que fazem os GTM Engineers?

GTM Engineers (GTMEs) constroem sistemas de receita com IA e automação. São híbridos entre estrategistas comerciais e construtores técnicos.

Eles atuam em:

- **RevOps:** automatizam tarefas manuais de vendedores, atualizações de CRM, envio de follow-ups, etc.
 - **Growth:** geram demanda via automações e campanhas hiperpersonalizadas.
 - **Customer Success:** retêm clientes ao prever churn e ativar campanhas de expansão.
-

3. A Escada de Valor do GTME

A atuação de um GTME se apoia em três níveis:

- **Fundação de Dados:** garantir que o CRM esteja limpo e confiável (deduplicação, enriquecimento, rotinas automatizadas).
-

- **Modelagem de Dados:** capturar dados únicos que preveem compra, expansão ou churn.
- **Ativação de Dados:** usar os dados modelados para gerar receita (playbooks automatizados, alertas, campanhas de ativação).

A maioria das empresas falha na base. GTMEs invertem a lógica: automatizam a higiene e liberam tempo para estratégia e testes.

4. Casos de Uso Reais (Clay e Clientes)

- **Inbound inteligente:** sistema que pontua leads automaticamente e redige mensagens personalizadas com base em sinais da conta.
 - **Campanhas dinâmicas:** emails disparados segundos após visitas identificadas por IP reverso.
 - **Retenção automatizada:** análise de tickets para prever churn e disparar ações proativas.
 - **Expansão:** detecção de pedidos de funcionalidades enterprise e envio automático ao account manager.
-

5. Estruturas Organizacionais de GTM Engineering

Modelos emergentes:

- **Modelo 1: GTME dentro de RevOps:** padrão dominante em empresas médias e grandes. GTMEs testam e times técnicos
-

escalam.

- **Modelo 2: GTME dentro do time de Growth:** favorece criatividade e teste de canais programáticos e não convencionais.

Exemplos: Intercom, Canva, Notion, Anthropic, Ramp, Verkada, Rippling.

6. Contratação de GTM Engineers

GTMEs vêm de diversos backgrounds: designers, marketers, analistas. O importante é:

- Fluência técnica e vontade de aprender ferramentas (ex: Clay, n8n, TypeScript, Python)
- Viés comercial (pensar ROI de cada fluxo)
- Curiosidade e mente experimental

Processo de avaliação:

1. Análise de problema de negócios
 2. Rascunho de sistema (data points, automações)
 3. Desafio técnico prático
-

Conclusão:

GTM Engineering representa o futuro das operações de crescimento: um modelo onde dados, automação e criatividade convergem para

gerar receita previsível. Em vez de contratar mais vendedores, empresas modernas investem em sistemas e pessoas que testam e escalam o que funciona. GTMEs são os novos arquitetos do crescimento.

Referência completa:

Sharma, M. & Anand, V. (2025). *The Rise of the GTM Engineer*. Clay.
<https://www.clay.com/blog/gtm-engineering>