

a

# Toolkit perfil LinkedIn

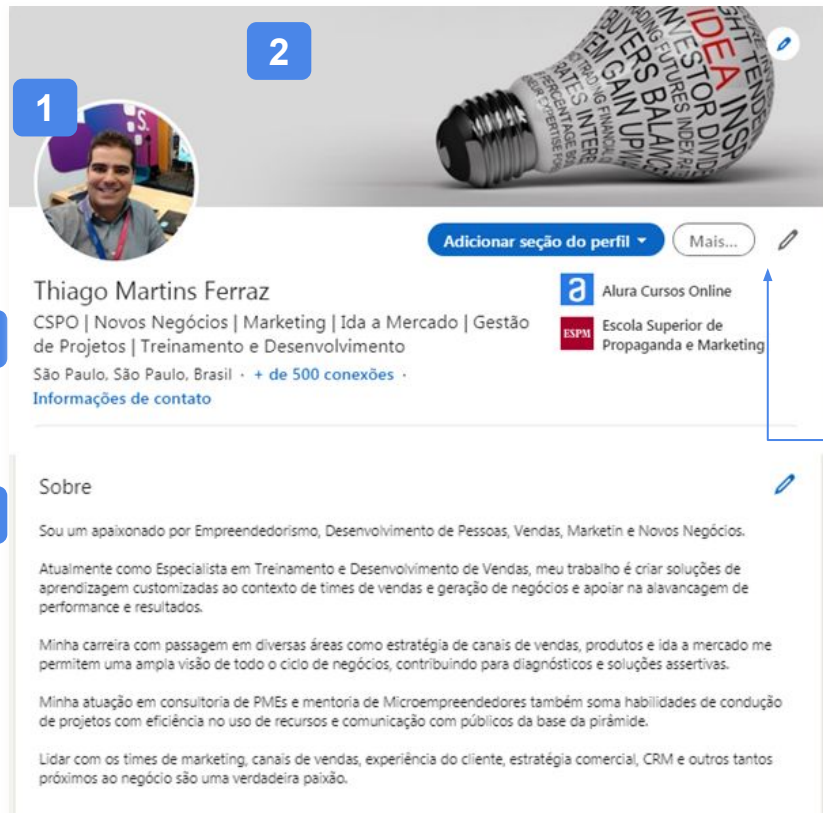
Atualize seu perfil e amplie suas oportunidades de negócio

alura

# Guia Rápido / Índice

Confira 10 passos rápidos para ajustar seu perfil

a



## 1. Foto do Perfil

Sua foto deve ser mais profissional, refletindo a forma como você se apresenta no trabalho

## 2. Imagem da capa

Uma imagem que tenha sua cara, mas que seja neutra (ex: paisagem, frase)

## 3. Título

Deve conter o máximo possível de palavras chave relacionadas ao que você faz

## 4. Resumo

Em 1ª pessoa, e deve contar o que você faz, como faz e suas especialidades

## 5. URL do LinkedIn

Personalize seu endereço do LinkedIn e seja encontrado com mais facilidade

# Guia Rápido / Índice

a

6

Experiência

a

Professor / Conteudista

Alura Cursos Online - Freelance

Jul. de 2019 – o momento - 1 ano 5 meses

Planejamento, criação e gravação de conteúdo para cursos EAD focados no desenvolvimento de skills para vendas de alta performance.

+ de 900 alunos / NPS 9.2



Curso Online Vendas de Alta performance...



Curso Online Vendas de alta performance...

7

Formação acadêmica



Escola Superior de Propaganda e Marketing

Pós Graduação em Gestão de Negócios com ênfase em Marketing, Gestão de Marketing 2014 - 2016

8

Competências e recomendações

Adicionar nova competência

Fazer teste de competência

Marketing - 4



Recomendada por 3 colegas de Thiago na Serasa Experian

Treinamento e desenvolvimento - 1

Angelo de Carlos recomendou esta competência

Desenvolvimento de novos Negócios - 1

Angelo de Carlos recomendou esta competência

9

Recomendações

Solicitar recomendação

Recebidas (3)

Concedidas (8)

5 solicitações de recomendação



Suzana Lisboa

Learning | Culture | People Development | Internal Communication | Engagement | Sales Training | Agile | Mentoring

10 de outubro de 2020, Thiago trabalhou com Suzana, mas em grupos diferentes.

Tive a rica oportunidade de trabalhar com a Suzana em configurações de cliente interno e liderado. Conheço poucos profissionais com sua capacidade de realização, equilíbrio refinado entre o técnico/acadêmico e o business (raro... muito raro!)... e uma capacidade criativa bastante afluída, mas que ve... Visualizar mais

## 6. Experiência profissional

Conte suas conquistas e realizações de forma breve

## 7. Formação Acadêmica

Preencha suas formações e relacione instituições para encontrar mais leads

## 8. Recomendações de competências

Indique as competências pelas quais você gostaria de ser recomendado

## 9. Recomendações de testemunho

Faça recomendações a pessoas (colegas, líderes, parceiros de negócio, etc) que foram importantes ao longo de sua jornada

## 10. Company pages

Acompanhe as páginas da sua empresa, elas podem ser uma boa fonte de conteúdo para você compartilhar com seus clientes e prospects

# Foto do perfil

a

Para a foto profissional utilize a roupa que você veste no dia a dia do trabalho. Não precisa usar terno ou roupas muito formais.

## Utilize fotos:

- De frente, olhando para a câmera
- Com expressão de alguém aberto, acessível e simpático para estabelecer contato
- Com fundo neutro



## Evite fotos:

- Recortadas
- Com outras pessoas
- Em ambiente não profissional (baladas, etc.)
- Com fundo que diminua o destaque do seu rosto



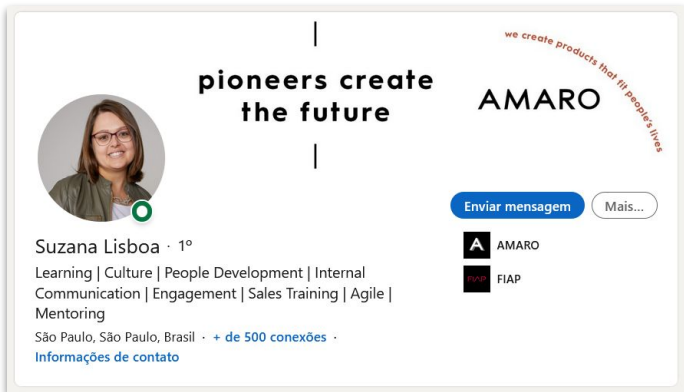
# Imagem da capa

a

É interessante aplicar uma imagem relacionada a imagem profissional que você quer construir.

Algumas sugestões de imagem:

- Alguma palestra ou apresentação que fez;
- Uma frase que você gosta e falaria para qualquer cliente ( sem conotação religiosa, política ou de auto ajuda)
- Paisagem ou skyline da cidade em que mora ou trabalha;
- Uma imagem que combine com seu jeito de pensar e trabalhar.
- **Não use fotos pessoais com a família ou de suas férias**



# Título

a

O título de seu perfil é muito importante, ele serve para mostrar às pessoas o que você faz, o que conhece e do que é capaz.

O cargo e área de atuação não são suficientes para chamar a atenção de clientes em potencial, e já são exibidos no campo "experiência".

Confira alguns exemplos:

## Título 1: Executivo de vendas - varejo

O que seu lead pode deduzir? que você é um varejista ou vende produtos de varejistas.

## Título 2: Executivo de vendas na Alura, especialista no varejo

Esse título já deixa claro o que você faz e em qual setor, mas ainda pode ser menos relevante para as buscas.

## Título 3: Análise de dados | inovação | solução para varejo | venda consultiva | tecnologia da informação | vendas complexas | setor varejista | soluções customizadas

O título engloba vários termos que o seu lead pode buscar, e torna as suas chances de ser encontrado muito maiores. Das três opções, essa é a melhor.

Thiago Martins Ferraz · 1º

CSPO | Novos Negócios | Marketing | Ida a Mercado | Gestão de Projetos | Treinamento e Desenvolvimento

São Paulo, São Paulo, Brasil · + de 500 conexões ·  
[Informações de contato](#)

Suzana Lisboa · 1º

Learning | Culture | People Development | Internal Communication | Engagement | Sales Training | Agile | Mentoring

São Paulo, São Paulo, Brasil · + de 500 conexões ·  
[Informações de contato](#)

### Resumo - seu título deve conter:

- O que você faz
- quem você pode ajudar
- o que você vende

# Resumo

a



Enviar mensagem Mais...

Thiago Martins Ferraz · 1º

CSPO | Novos Negócios | Marketing | Ida a Mercado | Gestão de Projetos | Treinamento e Desenvolvimento

São Paulo, São Paulo, Brasil · + de 500 conexões ·

[Informações de contato](#)

 Alura Cursos Online

 Escola Superior de Propaganda e Marketing

## Sobre

Sou um apaixonado por Empreendedorismo, Desenvolvimento de Pessoas, Vendas, Marketin e Novos Negócios.

Atualmente como Especialista em Treinamento e Desenvolvimento de Vendas, meu trabalho é criar soluções de aprendizagem customizadas ao contexto de times de vendas e geração de negócios e apoiar na alavancagem de performance e resultados.

Minha carreira com passagem em diversas áreas como estratégia de canais de vendas, produtos e ida a mercado me permitem uma ampla visão de todo o ciclo de negócios, contribuindo para diagnósticos e soluções assertivas.

Minha atuação em consultoria de PMEs e mentoria de Microempreendedores também soma habilidades de condução de projetos com eficiência no uso de recursos e comunicação com públicos da base da pirâmide.

Lidar com os times de marketing, canais de vendas, experiência do cliente, estratégia comercial, CRM e outros tantos próximos ao negócio são uma verdadeira paixão.

O resumo é importante para que o lead tenha mais informações sobre você. Essa parte revela mais do que seu resumo profissional, já que o cliente potencial não quer recrutá-lo, e, sim, fazer negócios.

## O resumo pode ser feito em primeira pessoa e deve deixar claro:

- O que você faz
- Como você faz
- Suas especialidades

Você pode acrescentar os prêmios que ganhou, grandes projetos que liderou, ou as demais conquistas que você julgue relevantes.

**IMPORTANTE!** Lembre-se de incluir palavras-chave que ajudem na busca.

# Resumo

a

**Na hora de fazer o resumo, pense nas seguintes questões:**

"Meu trabalho é ajudar as empresas nessas necessidades..."

"Faço meu trabalho com muita satisfação há xx anos..."

"Tenho muita experiência em..."

"Já conquistei prêmios como... por fazer..."

**Conte também com a possibilidade de estruturar tópicos:**

**O que eu faço**

Tópico 1

Tópico 2

**Como eu faço**

Tópico 1

Tópico 2

**Minhas especialidades**

Tópico 1

Tópico 2



Profile card for Thiago Martins Ferraz. It includes a circular profile picture of a man, a lightbulb graphic with business-related words, and a list of affiliations: CSPO | Novos Negócios | Marketing | Ida a Mercado | Gestão de Projetos | Treinamento e Desenvolvimento. It also shows location (São Paulo, São Paulo, Brasil) and a connection count (+ de 500 conexões). There are buttons for 'Enviar mensagem' and 'Mais...'. Logos for 'Alura Cursos Online' and 'ESPM Escola Superior de Propaganda e Marketing' are also present.

Thiago Martins Ferraz · 1º

CSPO | Novos Negócios | Marketing | Ida a Mercado | Gestão de Projetos | Treinamento e Desenvolvimento

São Paulo, São Paulo, Brasil · + de 500 conexões · [Informações de contato](#)

Enviar mensagem Mais...

Alura Cursos Online

ESPM Escola Superior de Propaganda e Marketing

## Sobre

Sou um apaixonado por Empreendedorismo, Desenvolvimento de Pessoas, Vendas, Marketin e Novos Negócios.

Atualmente como Especialista em Treinamento e Desenvolvimento de Vendas, meu trabalho é criar soluções de aprendizagem customizadas ao contexto de times de vendas e geração de negócios e apoiar na alavancagem de performance e resultados.

Minha carreira com passagem em diversas áreas como estratégia de canais de vendas, produtos e ida a mercado me permitem uma ampla visão de todo o ciclo de negócios, contribuindo para diagnósticos e soluções assertivas.

Minha atuação em consultoria de PMEs e mentoria de Microempreendedores também soma habilidades de condução de projetos com eficiência no uso de recursos e comunicação com públicos da base da pirâmide.

Lidar com os times de marketing, canais de vendas, experiência do cliente, estratégia comercial, CRM e outros tantos próximos ao negócio são uma verdadeira paixão.



# Resumo extra

a

Neste campo, é interessante anexar materiais que ficarão disponíveis logo abaixo do seu resumo.

**Você sabe melhor do que ninguém, quais são os interesses do seu cliente em potencial, mas, para começar, você pode publicar:**

- Um link para um vídeo institucional
- Um pdf do relatório macroeconômico do último trimestre
- Outros estudos da sua empresa
- Cases de sucesso
- Materiais sobre produtos recém-lançados

Aqui as opções são infinitas, e isso vai reforçar para os clientes a sua imagem de profissional antenado.



Thiago Martins Ferraz · 1º

CSPO | Novos Negócios | Marketing | Ida a Mercado | Gestão de Projetos | Treinamento e Desenvolvimento

São Paulo, São Paulo, Brasil · + de 500 conexões · [Informações de contato](#)

[Enviar mensagem](#) [Mais...](#)

[Alura Cursos Online](#)  
[ESPM](#) Escola Superior de Propaganda e Marketing

**Sobre**


Sou um apaixonado por Empreendedorismo, Desenvolvimento de Pessoas, Vendas, Marketin e Novos Negócios.

Atualmente como Especialista em Treinamento e Desenvolvimento de Vendas, meu trabalho é criar soluções de aprendizagem customizadas ao contexto de times de vendas e geração de negócios e apoiar na alavancagem de performance e resultados.


Minha carreira com passagem em diversas áreas como estratégia de canais de vendas, produtos e ida a mercado me permitem uma ampla visão de todo o ciclo de negócios, contribuindo para diagnósticos e soluções assertivas.

Minha atuação em consultoria de PMEs e mentoria de Microempreendedores também soma habilidades de condução de projetos com eficiência no uso de recursos e comunicação com públicos da base da pirâmide.

Lidar com os times de marketing, canais de vendas, experiência do cliente, estratégia comercial, CRM e outros tantos próximos ao negócio são uma verdadeira paixão.



Curso Online Vendas de Alta performance:...



Curso Online Vendas de alta performance:...

# Sua URL no linkedin

a

1



2

**A url é o link direto do seu perfil no linkedin.**

Como padrão, a plataforma gera uma url com seu nome e vários caracteres aleatórios (ex.:linkedin.com/in/seunome-sobrenome-8a269508bc).

Esse endereço pode ser ajustado e é muito bom ter um link personalizado: **fica mais fácil compartilhar com alguém**, e você pode aproveitar para inserir em seu cartão de visitas ou na assinatura de e-mail.

**Veja como você pode editar a sua url:**

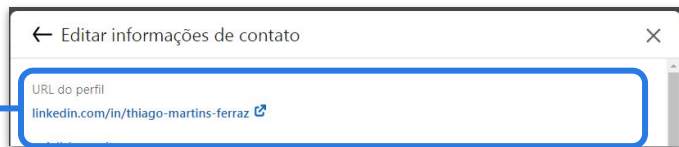
1 Entre em seu perfil e clique no **ícone lápis**

2 Na nova janela, localize **informações de contato** (url do perfil, e-mail, id do Wechat) e clique no **ícone lápis**

# Sua URL no linkedin

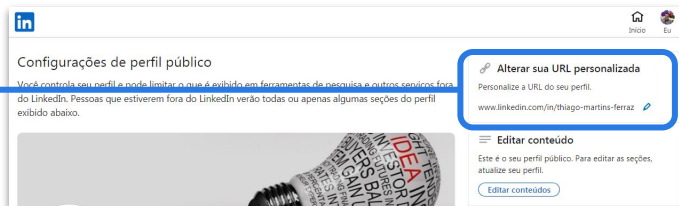
a

3



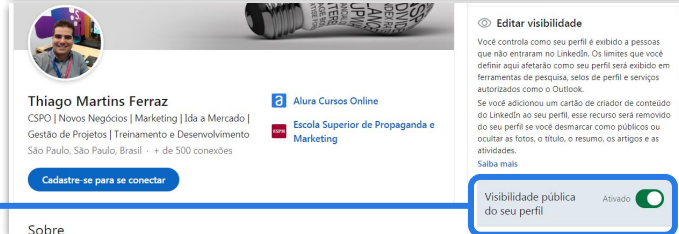
3 Na nova tela, localize **url do perfil** e você verá o link atual do seu perfil (linkedin.com/in/seunome). Clique no **ícone seta**

4



4 Na nova janela, no canto superior direito, localize o campo **editar url** e clique no **ícone lápis**. Edite e clique no botão **salvar**.

5



5 **Importante:** No campo **editar visibilidade**, verifique se a **visibilidade do seu perfil público** está **ativada**. Do contrário, será difícil encontrá-lo e a sua foto e demais informações não aparecerão para quem não é sua conexão. Ou seja, os leads. Também é recomendável que você deixe suas informações **públicas**.

# Experiência

a

**A experiência deve conter uma breve explicação das suas atribuições, seguida de detalhes como:**

- **Conquistas e resultados** que você teve, projetos realizados ou dos quais fez parte, e os resultados que eles trouxeram
- **Como você ajudou um cliente**, por meio de consultoria ou venda consultiva, a resolver um problema

Conquistas e resultados são os dois fatores que mais trazem valor para o seu resumo de experiências. Eles conferem credibilidade às suas competências.

**Atenção:** nunca copie o seu resumo para a experiência profissional atual, ou vice-versa.



Thiago Martins Ferraz · 1º

CSPO | Novos Negócios | Marketing | Ida a Mercado | Gestão de Projetos | Treinamento e Desenvolvimento

São Paulo, São Paulo, Brasil · + de 500 conexões · [Informações de contato](#)

Enviar mensagem Mais...

Alura Cursos Online

ESPM Escola Superior de Propaganda e Marketing

Experiência

**a** Professor / Conteudista

Alura Cursos Online - Freelance

jul. de 2019 – o momento · 1 ano 5 meses

Planejamento, criação e gravação de conteúdo para cursos EAD focados no desenvolvimento de skills para vendas de alta performance.

+de 900 alunos / NPS 9,2

Curso Online Vendas de Alta performance:...

Curso Online Vendas de alta performance:...

# Formação acadêmica

a

A parte que você coloca as instituições em que estudou ajuda bastante para criar relacionamentos.

- Ao entrar no perfil de alguém no linkedin, a plataforma mostra se essa pessoa estudou na mesma instituição que você. Isso poderia ajudar na aproximação.
- Com essa informação, o Sales Navigator consegue expandir a sugestão de leads que apresenta.

Não deixe de preencher essas informações e aumente as suas chances de fazer um bom network.



Thiago Martins Ferraz · 1º

CSPO | Novos Negócios | Marketing | Ida a Mercado | Gestão de Projetos | Treinamento e Desenvolvimento


São Paulo, São Paulo, Brasil · + de 500 conexões · [Informações de contato](#)


[Enviar mensagem](#) [Mais...](#)

 Alura Cursos Online


 Escola Superior de Propaganda e Marketing

Formação acadêmica

 **Escola Superior de Propaganda e Marketing**  
Pós Graduação em Gestão de Negócios com ênfase em Marketing, Gestão de Marketing  
2014 – 2016

 **FAINAM - Faculdade Interação Americana**  
Bacharel em Administração - habilitação em Marketing, Administração, Negócios e Marketing  
2006 – 2010

Licenças e certificados

 **Certified Scrum Product Owner**  
Scrum Alliance

# Recomendações

a

## Recomendações de competências

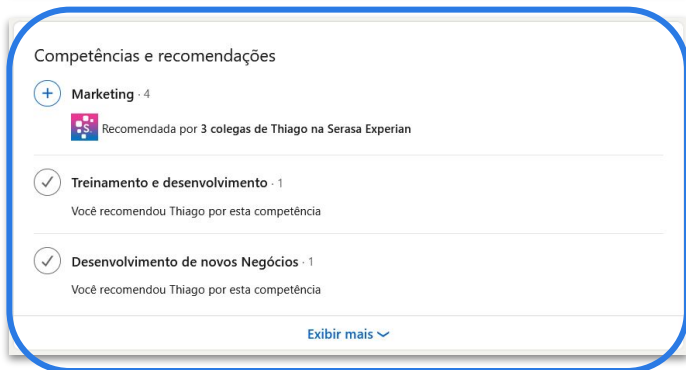
As recomendações que você recebe aumentam a sua credibilidade frente aos leads que visitam sua página. O ideal é que você tenha recomendações em sua área de atuação, como:

- Vendas consultivas
- Gerenciamento de parceiros
- Alianças comerciais
- Social selling

**Dica:** recomendar competências de colegas de trabalho, de clientes ou de fornecedores pode motivar o recebimento de recomendações. É uma troca comum que acontece no linkedin.



Profile card for Thiago Martins Ferraz. The header features a circular profile picture of a man and a lightbulb graphic with words like 'IDEA', 'INSPIRATION', and 'GROWTH' inside it. Below the photo is the name 'Thiago Martins Ferraz · 1º' and a list of skills: 'CSPO | Novos Negócios | Marketing | Ida a Mercado | Gestão de Projetos | Treinamento e Desenvolvimento'. It also shows 'São Paulo, São Paulo, Brasil · + de 500 conexões' and a link to 'Informações de contato'. On the right, there are buttons for 'Enviar mensagem' and 'Mais...'. Below these are logos for 'Alura Cursos Online' and 'ESPM Escola Superior de Propaganda e Marketing'.



Section titled 'Competências e recomendações'. It lists three competencies: 'Marketing · 4' (with a plus icon), 'Treinamento e desenvolvimento · 1' (with a checkmark icon), and 'Desenvolvimento de novos Negócios · 1' (with a checkmark icon). Each competency has a sub-note: 'Marketing' is 'Recomendada por 3 colegas de Thiago na Serasa Experian'; 'Treinamento e desenvolvimento' is 'Você recomendou Thiago por esta competência'; and 'Desenvolvimento de novos Negócios' is 'Você recomendou Thiago por esta competência'. At the bottom is a link 'Exibir mais' with a downward arrow.

# Recomendações

a



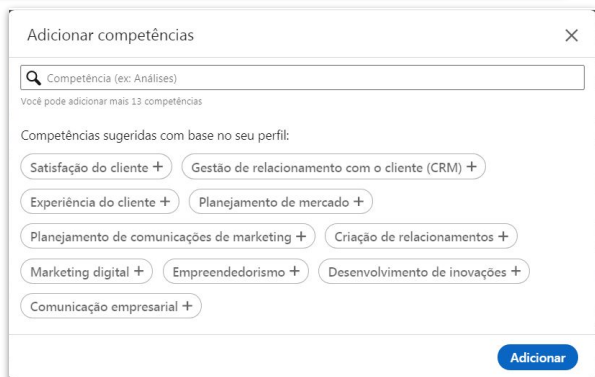
## Para receber recomendações

Como dito anteriormente, é preciso dar recomendações para receber.

O ideal é que as recomendações sejam no seu campo de atuação e para esta opção aparecer para quem for recomendar você, ela deve ser assinalada no seu perfil. Para isto:

Clique no botão **adicionar seção do perfil > competências**

Na nova janela, algumas sugestões de competências aparecerão para você ativar. Você também poderá adicionar no campo de busca as competências que quiser.



# Recomendações

a

## Testemunho

Assim como as recomendações de competências, existem também as de “testemunho”, em que a pessoa escreve algo sobre a outra. Pode ser um colega de trabalho, um chefe, um fornecedor ou até mesmo um cliente.

Estas têm um peso maior, já que a pessoa se dedicou a escrever algo em seu perfil.

Confira o exemplo ao lado: a pessoa fez e recebeu recomendações de volta e, certamente, devolveu espontaneamente a quem escreveu pra ela.

**Dica:** nunca peça uma recomendação! Recomende seus colegas, líderes e demais pessoas em sua rede, e isso irá motivá-los a fazer recomendações em troca. Não se preocupe: as pessoas gostam de receber uma recomendação!

Caso a pessoa não “devolva” uma recomendação, solicite-a gentilmente depois de algum tempo.



Thiago Martins Ferraz · 1º

CSPO | Novos Negócios | Marketing | Ida a Mercado | Gestão de Projetos | Treinamento e Desenvolvimento

São Paulo, São Paulo, Brasil · + de 500 conexões · [Informações de contato](#)

[Enviar mensagem](#) [Mais...](#)

[a](#) Alura Cursos Online

[ESPM](#) Escola Superior de Propaganda e Marketing

Recomendações

[Solicitar recomendação](#) [Recomende Thiago](#)

[Recebidas \(3\)](#) [Concedidas \(7\)](#)



**Adriana Nascimento**  
Coach de Carreira / Treinamento e Desenvolvimento

Em 20 de julho de 2020, Thiago era sênior em relação a Adriana, mas não era seu supervisor direto

O Thiago Ferraz é um profissional excepcional! Visionário, proativo e engajado! Assume o negócio como dono, tem foco em resultados, perfil hands on e accountability. Assumiu o protagonismo para a resolução de diversas demandas da área no período de transição de gestão e mudança de tod... [Visualizar mais](#)



**Peterson Cardoso**  
Analista de Serviços de Suprimento Senior na CPFL Energia

Em 14 de agosto de 2019, Thiago trabalhava com Peterson no mesmo grupo

Thiago é dedicado, focado e criativo. Desenvolvemos diversos projetos em conjunto com as empresas que atendíamos pelo SEBRAE. Sempre se destacou no tratamento aos clientes e sua desenvoltura perante as adversidades encontradas nas empresas, com criatividade e análise assertiva, conseguia de... [Visualizar mais](#)



# Company pages

a



## Acompanhe a company page da sua empresa.

Lá você encontrará conteúdo relevante para compartilhar em sua rede (prêmios, eventos, estudos, indicadores) e muito mais!

Você também pode compartilhar showcases, com conteúdos mais específicos sobre diferentes áreas do seu meio.

- Serviços de Marketing
- Campanhas de publicidade
- Projetos realizados
- Certificados de compliance

Tudo isso você pode compartilhar com sua rede de conexões, pois aumenta a possibilidade de conhecer mais pessoas. estreitar relações para futuros negócios.

a

# Toolkit perfil LinkedIn

Atualize seu perfil e amplie suas oportunidades de negócio

alura