

# Jacykaysla Pacheco

(27) 981129168 • jessy.pacheco@outlook.com • linkedin.com/in/jacykaysla/

## **Resumo**

- Seis anos de experiência com Performance on e off, Planejamento Estratégico e Análise de resultados e KPIs.
- Experiência com automações marketing e CRM;
- Implementei estratégias de aquisição de ponta a ponta;
- Liderança de projetos de mídia paga, levantamento de dados, mapeamento de personas, jornada do cliente e funil de marketing e vendas.
- Aumentei em 25% a produtividade de time de clientes por meio de estratégias de engajamento para os funcionários.
- Reduzi em 37% o custo de aquisição através de estratégias de SEM;
- Inglês intermediário e espanhol básico;

## **Experiência Profissional**

### **Galgar Digital**

#### **Analista de Performance**

- Gestão estratégica de contas em agência, com foco na geração de leads e vendas;
- Implementação de estratégias de anúncios no Facebook, Google, LinkedIn, Twitter e Tiktok ads;
- Configuração de integrações com Zapier, Sheets e CRM para alimentação automatizada de entrada de leads
- Briefing para equipe criativa e de redação para criação das peças publicitárias;
- Criação de relatório através de Sheets e Data Studio com demonstrativos de custos, vendas e todas as métricas do funil para identificar macros importantes para otimização;
- Campanhas de shopping e catálogo para clientes de e-commerce;
- Aumentamos em 62% a taxa de up-sell de cliente de e-commerce para pets com estratégias de remarketing e contato humanizado;
- Conseguimos reduzir em mais de 50% o custo de aquisição de cliente de serviço local através de estratégias de segmentação de público nas plataformas utilizadas, oportunidade identificada através dos dados de conversão do CRM onde enxergamos que a taxa de conversão de clientes já existentes na base.

### **Dr.Cash**

#### **Analista de Mídia e Performance**

- Implementamos a estratégia de captação de leads do zero, Captação B2B, automação de marketing e CRM;
- Saímos do zero para 1080 leads qualificados (oportunidades) no primeiro mês após implementação das campanhas, foi necessário aumentar a equipe comercial para lidar com o volume de leads;
- Criamos uma estrutura de campanha de incentivo com clientes da base com objetivo de gerar mais vendas através de bonificações e premiações. Tivemos atingimento de 90% da equipe e um aumento significativo no engajamento dos funcionários.
- Criação e apresentação de relatórios analíticos de funil no Data Studio e Power BI (API) para identificar os principais pontos de melhoria para aumento do volume de oportunidades sem aumento do CAC;
- Através do estudo de palavras chaves conseguimos identificar não só palavras relacionadas ao negócio, mas palavras chaves relacionadas ao dia a dia da nossa persona, isso ajudou a criar novas oportunidades para aquisição (comunicações específicas);
- Estruturação e implementação da Automação de Marketing no RD Station para recebimento dos leads e nutrição do funil durante toda a jornada do cliente, desde a nutrição até o pós venda;
- Planejamento de distribuição de verba entre as plataformas no formato de mapa mental dando visibilidade de todos os testes, investimento e tempo a ser utilizado em cada etapa;
- Execução de campanhas de tráfego pago em plataformas como Meta Ads, Google Ads, LinkedIn Ads para captação B2B com foco em clínicas, profissionais de saúde e pacientes (B2B, B2C, B2B2C, B2C2B).
- Criação de e-mail marketing e páginas de captura (LP's) através do RD Station.
- Implementar táticas de growth como Testes A/B para identificar melhorias no desempenho dos anúncios, landing pages e outros meios envolvidos durante todo o funil.

- Desenvolvimento de briefing para equipe de criação com copys de anúncios adequados para as campanhas.
- Criação de segmentações da base para utilizar.
- Planejamento de distribuição de verba entre as plataformas.
- Acompanhamento de KPIs e métricas de campanhas de marketing para avaliar o desempenho e identificar oportunidades de melhoria (principalmente métricas de fundo de funil);
- Planejar e executar estratégias de growth hacking para aquisição, ativação, retenção e recomendação de clientes.
- Configurações de padrão de UTM's para identificar canais e campanhas de maior conversão e vendas.
- Criação de Jornada do Cliente.
- Configuração das conversões do Google Analytics.
- Gestão de posts das Mídias Sociais através do Ettus.
- Implementação de Leadscoring para segmentar o funil através do RD Station.
- Configuração de fluxos de comunicação através do WhatsApp e SMS com o Zenvia.
- Criação de estratégias de retenção e up-sell de base de clientes.
- Configuração de fontes, acionadores, tags de rastreamento através do Google Tag Manager.

## **Templum**

### **Analista de Performance**

- Implementação de fluxo de Automação de Marketing no RD Station com objetivo de levar o lead para etapa de compra através de comunicações específicas, da nutrição ao pós venda para up-sell;
- Acompanhamento de jornada do lead através do CRM Pipedrive e contato direto com comercial para entender pontos de melhoria no perfil do lead;
- Análise de estrutura de páginas para otimização e ranqueamento SEO e SEM utilizando ferramentas como Pagespeed, Search Console, SEMRush, Hotjar.
- Execução de campanhas de tráfego pago em plataformas como Meta Ads, Google Ads, LinkedIn Ads, Tiktok e Twitter Ads com foco em captação B2B;
- Criação de LP's de conversão através do WordPress e Great Pages;
- Desenvolvimento de estratégias de lançamento;
- Implementar estratégias de growth como Testes A/B para identificar melhorias no desempenho dos anúncios, landing pages e outros meios envolvidos durante todo o funil;
- Desenvolvimento de roteiros para criação de conteúdo em vídeo e briefing para equipe de criação com copys de anúncios adequados para as campanhas;
- Estudo de palavras-chaves;
- Criação de segmentações da base para utilizar em campanhas e ações de marketing;
- Planejamento de distribuição de verba entre as plataformas;
- Acompanhamento de KPIs e métricas de campanhas de marketing para avaliar o desempenho e identificar oportunidades de melhoria;
- Desenvolver e apresentar relatórios analíticos para direcionar esforços de otimização utilizando o Data Studio.
- Planejar e executar estratégias de growth hacking para aquisição, ativação, retenção e recomendação de clientes.
- Configurações de padrão de UTM's, planilha padronizada e relatório para acompanhar os principais canais, campanhas, criativos e públicos convertidos;
- Configuração das conversões no Google Analytics;
- Configuração de fontes, acionadores, tags de rastreamento através do Google Tag Manager.

## **Cursos**

Comunicação no Ambiente de Trabalho – Estácio – 2023

Produtividade e alta performance: como gerir melhor o tempo – Estácio – 2023

PEACE - Metodologia para gestão de vendas de alta performance e produtividade – RD University – 2020

Marketing Inicial para Agências – RD University – 2021

Raciocínio Lógico e Resolução de Problemas – Estácio – 2023

Aprofundamento em Marketing de Conteúdo – RD University – 2022

Responsabilidade Social Corporativa – Estácio – 2023

Introdução ao Inside Sales – RD University – 2022

Língua no ambiente Profissional – Estácio – 2023

Aprofundamento em SEO – RD University – 2022

RD Station Marketing - Basic – RD University – 2021  
LGPD - Como adequar a estratégia de Marketing Digital – RD University – 2022  
Customer Experience – RD University – 2022  
Metodologias Ágeis – RD University – 2021  
Inbound Marketing para Analistas – RD University – 2020

### **Idiomas**

Inglês - Intermediário

Espanhol - Básico

### **Formação**

- Marketing (Graduação), Estácio de Sá, 2023
- Biologia (Graduação), UFRJ, 2017
- Administração (Técnico), Senac, 2013

### **Trabalho Voluntário**

#### **Clipping Socioambiental UFRJ, 2016**

#### **Orientador educacional**

- Elaboração e Apresentação de projetos de inclusão social de comunidades carentes do Rio de Janeiro.
- Criação de Artigos educacionais para acesso de alunos do Segundo Grau