

Contato

lhafeerrer@gmail.com

www.linkedin.com/in/lhais-ferrer-
(LinkedIn)

Principais competências

PR

Relações públicas

Estratégia de marketing

Certifications

LinkedIn: Tudo o que Você Precisa
Saber para Ter Sucesso nos
Negócios (2022)

Storytelling para Negócios

Ferramentas para Liderança

Apresentações que conquistam:
segredos da influência e persuasão

Lhais Ferrer

Atendimento de Marketing | Planejamento Estratégico | Marketing de
Influência | PR

São Paulo, Brasil

Resumo

Com mais de 6 anos de experiência em vendas, especialmente em Startups com foco no B2B, desenvolvi habilidades sólidas em prospecção, relacionamento com clientes e desenvolvimento de estratégias para impulsionar o crescimento dos negócios.

Apreendi sobre metodologias como BANT, GCPT e SPIN SELLING, e ferramentas como Hubspot, Cold Calls, Cold Mails e LinkedIn Sales Navigator. Minhas experiências me permitiram desenvolver uma compreensão profunda das necessidades dos clientes e oferecer soluções personalizadas que agregam valor real. Sou reconhecida pela minha capacidade de estabelecer e manter relacionamentos sólidos com os clientes, construindo uma base de clientes fiéis e gerando resultados consistentes.

Hoje focada na área de marketing, atuo com atendimento e gerenciamento de redes sociais e PR junto aos clientes e projetos dentro da agência de PR Cinco.PR do Grupo InVoga. Criando estratégias personalizadas para cada cliente e na curadoria de conteúdo.

Experiência

Grupo inVoga

Atendimento ao cliente de marketing

maio de 2024 - Present (3 meses)

São Paulo, Brasil

Atuando dentro da Cinco, agência de PR estratégica que faz parte do Grupo Invoga.

- Desenvolvimento e execução de estratégias de marketing personalizadas para cada cliente
- Gestão de projetos internos e externos
- Geração de relatórios e insights

- Criação e revisão de conteúdos para contas do grupo
- Preparação e apresentação de relatórios de resultados mensais e semanais
- Participação em coberturas de eventos junto ao time
- Mailing de influenciadores

TotalPass Brasil

Business Development Representative

janeiro de 2023 - agosto de 2023 (8 meses)

São Paulo, Brasil

- Desenvolvimento e implantação de estratégias personalizadas para identificar oportunidades de negócios qualificadas por meio de pesquisa de mercado, análise de setor e identificação de empresas que tenham necessidades ou desafios que possam ser resolvidos pelos produtos ofertados pela TP;
- Manter CRM atualizado com todas as interações com leads, incluindo detalhes de contato, histórico de comunicações e informações relevantes;
- Prospecção ativa de novos clientes Mid Market, identificando e contatando empresas potenciais que se encaixem no ICP ideal;
- Analise e avaliação regularmente sobre o desempenho das atividades de prospecção, identificando áreas de oportunidade para otimização e refinamento das estratégias e táticas de geração de leads e feedbacks com o gestor.

Oitchau - Controle de Ponto e Projetos

Business Development Representative

abril de 2022 - dezembro de 2022 (9 meses)

São Paulo, Brasil

- Responsável por prospectar ativamente grandes contas, identificando o ICP, qualificando leads e iniciando conversas para impulsionar o crescimento de vendas;
- Colaborando de perto com a equipe de vendas para desenvolver estratégias eficazes de geração de leads e fechamento de negócios, resultando em um aumento significativo nas oportunidades e fechamentos de negócios, compartilhando insights e feedback para otimizar o processo de vendas;

- Mantendo CRM atualizado e fornecer feedback valioso à equipe de marketing e produto com base nas conversas com os clientes em potencial, contribuindo para o aprimoramento das estratégias de vendas e do produto;
- Comunicação e gerenciamento de relacionamentos para construir conexões duradouras e impulsionar resultados positivos.

Advanced Corretora

Business Development Representative

outubro de 2021 - abril de 2022 (7 meses)

São Paulo, Brasil

- Prospecção ativa de novos clientes em mercados internacionais, identificando oportunidades de negócios e estabelecendo conexões valiosas com empresas que tenham necessidades relacionadas a serviços financeiros internacionais;
- Parceria com vendas para compartilhar informações importantes sobre leads qualificados, fornecer feedback sobre o processo de prospecção e desenvolver estratégias eficazes para aumentar as taxas de conversão;
- Atualização de CRM;
- Expansão da base de clientes em mercados globais;
- Ações inteligentes em conjunto com o time de Marketing para captação e fidelização de clientes.

Alinare

Inside Sales

junho de 2020 - junho de 2021 (1 ano 1 mês)

São Paulo, São Paulo, Brasil

- Avaliar as necessidades, interesses e qualificações dos leads inbound para determinar se eles estão alinhados com os critérios de qualificação;
- Expansão da base de clientes para novos varejistas e revendedoras focando em estratégias eficazes de geração de demanda;
- Colaboração com agência parceira nas táticas de marketing que melhoram a eficiência e eficácia da geração de demanda, aumentando o retorno sobre

o investimento (ROI) em marketing e maximizando o impacto das campanhas promocionais;

- Feedback constantes sobre as interações com os leads inbound, identificando tendências, padrões e áreas de oportunidade para aprimorar a eficácia das estratégias de geração de leads e vendas.

DARLING LINGERIE

Vendedora

maio de 2018 - março de 2019 (11 meses)

São Paulo, Brasil

- Atendimento presencial a clientes
- Vendas por WPP
- Pós vendas e produtos

Formação acadêmica

Universidade Paulista

Curso Superior de Tecnologia (CST), Marketing · (julho de 2022 - junho de 2025)

Senac São Paulo

Administração, Negócios e Marketing · (janeiro de 2024 - maio de 2024)