

Vitor Campos Leão

Rua Carlos de Vasconcelos, 54 – Aptº 304
Tijuca – Rio de Janeiro – RJ – Brasil | CEP: 20521-050
☎ 55 21 98934 4273
✉ vitor.c.leao@hotmail.com
Solteiro – 28 anos

FORMAÇÃO

- **Bacharel em Engenharia de Produção.** UVA – Universidade Veiga de Almeida.
Concluído em Dezembro de 2020.
- **Técnico em Informática.**
Concluído em Dezembro de 2012.

IDIOMAS

- Inglês – Conversação – Básico | Leitura – Intermediário.
- Espanhol – Conversação – Intermediário | Leitura - Intermediário.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

2022 – Atual: OLX Brasil

Analista de dados Pleno

Principais atividades:

- Web Analytics:

- Mapeamento de tracking site e app;
- Estruturação do eventos datalayer com direcionamento ao Google Analytics (GAU e GA4);
- Estruturação de scripts(JavaScript), tag, acionadores e variáveis dentro do Google Tag Manager;
- Construção de dashboards para análise de audiência, persona, investimento, budget e etc. Focando muito em relação de causa e efeito das nossas ações;
- Acompanhamento de performance em canais de mídias pagas(Branded ou Non Branded) e não pagas. (CPL, CPV, ROI, ROAS, CTR, AVG position, connect rate, bounce rate);
- Análise e acompanhamento de OKRs;
- Análise e comparativos com concorrentes, investimento, performance e ações;
- Desenvolvimento de API públicas para extração de dados de outras plataformas;
- Extração de dados por ferramentas cross como supermetrics, adverity e etc;

- Data Analytics:

- Desenvolvimento de reports e análises exploratórias (SQL);
- Automação de extração de resultados através de Python;
- Análise de inventário do produto para entender a oferta e demanda relacionada ao mercado;
- Mapeamento para extração ETLs (Business Intelligence) para elaboração de relatórios e dashboards;
- Desenvolvimento de Dashboards no Tableau, Power BI e Google Data Studio para suporte de tomadas de decisões, controle, gestão e insights de melhorias;
- Análise e acompanhamento de OKRs e desenvolvimento de KPIs;
- Estruturação e análise da Jornada do Cliente, olhando KPIs como Churn, LTV e CAC;
- Análises de campanhas e performance para CRM (Salesforce);
- Estruturação para Data Lake/Big Query para melhor estruturação;
- Elaboração de Budget/Forecast anual

2021 – 2022: Yduqs

Analista de dados Pleno

Principais atividades:

- Automatização e criação de reports e análises gerenciais;
- Mapeamento de ETLs (*Business Intelligence*) para elaboração de relatórios e *dashboards*;
- Desenvolvimento de Dashboards no Power BI e Google Data Studio para suporte de tomadas de decisões e *insights* de melhorias;
- PMO de Torre de Controle, análise e acompanhamento de OKRs;
- Estruturação e análise da Jornada do Cliente, olhando KPIs como Churn, LTV e CAC;
- Mapeamento e atuação em NPS;
- Análise e gerenciamento de volumetrias de atendimento *omnichannel*;
- Monitoramento de KPIs, análise dos canais e responsável por *insights* e questionamentos de melhorias à áreas verticais (*On-line* e *Off-line*);
- Conhecimento e atuação nas dores de comunicação B2C e B2B;
- Estratégia de melhoria de processos melhorando qualidade de atendimento aos *stakeholders*.

2020 – 2021: Ilumno

Analista de Canais

Principais atividades:

- Execução da régua de relacionamento de *E-mail Marketing* com clientes elegíveis da marca: desenvolvimento de estratégia de ativação do cliente em diferentes canais e devices, elaboração de estratégias para diminuição de churn e alavancagem de *mailing lists* (ativação, retenção e reativação);
- Elaboração e acompanhamento de ações de impacto na jornada do cliente;
- Manipulação de dados em SQL, definição de mailing lists e análise de clusterização dos clientes para estratégias de *E-mail Marketing* em conjunto com área de CRM;
- Elaboração e execução de estratégias de testes A/Bs;
- Responsável pelas estratégias de Growth, gerenciamento e racionalização de *budget* de campanhas de *User Acquisition* em Facebook Ads focado em otimização do CPC, LTV, ROI, *AdCost* e Conversão;
- Análise de churn, prospecção e retenção de clientes no canal;
- Análises de KPI's;
- Análise e acompanhamento de LTV e NNC;
- Controle e acompanhamento das metas do canal;
- Elaboração de relatórios e análises no Google Analytics e Google Data Studio;
- Construção e estruturação de HTMLs com envio de seu respectivos *E-mails Marketing* e interação com plataforma de disparo (Marketo);

2018 – 2019: Ilumno

Analista de Planejamento Estratégico

Principais atividades:

- Elaboração, implementação e gestão de controle de produtividade;
- Gerenciamento de comissionamento dos atendentes de *Call-Center* por produtividade e atuação direta em folha de pagamento;
- Análise e atuação direta sobre o funil de conversão (topo, meio e fundo);
- Responsável pelo planejamento e aconhamento dos indicadores comerciais e KPIs;
- Manipulação de dados em SQL para definição de *mailing lists* de aquecimento de leads e reativação de elads já aquecidos;
- Análise de clusterização dos clientes para estratégias de *Inbound* e *Outbound Tele-marketing* em conjunto com área de CRM;
- Análise, elaboração e execução de estratégias de testes A/Bs;
- Análise e acompanhamento de Churn, CAC, LTV e NNC;

- Análises de KPI's;
- Análise e elaboração de estratégia sobre KPIs ofensores, com objetivo de atuação e reversão dos resultados;
- Controle e acompanhamento das metas do canal.

2017 – 2018: Ilumno

Assistente Administrativo – Backoffice II

Principais atividades:

- Melhoria continua dos requerimentos, análise de fluxo e alinhamento com OKRs;
- Mapeamento de todo fluxo de criação de novos requerimentos;
- Criação de dashboard de otimização de insights de melhorias e NPS;
- Criação de planilha de otimização de tarefas e padronização de respostas;
- Otimização de padronização dos processo e facilidade de interação de ações, de forma assertiva e ágil;
- PMO de Sala de Guerra e responsável pela triagem de demandas, planejamento e execução de ações de solução;
- Estratégias e execução de ações para redução da esteira de chamados.

2016 – 2017: Ilumno

Assistente Administrativo – Backoffice I

Principais atividades:

- Análise de requerimento aberto pelos cliente e triagem para os setores responsáveis para as devidas tratativas;
- Análise financeira de dados e correção de outliers;
- Cadastro e análise de interação dos clientes junto ao monitoramento de fila de chamados dentro do sistema interno;
- Análise de pagamento em duplicidade para autorização de devolução em conta ou repasse de valor para outras mensalidades;
- Estratégias de execução para otimização de produtividade dos atendentes de Call-Center para redução da esteira de chamados;
- Gestão de chamados e catalogação de dados em sistema interno;
- Análise de KPIs e elaboração de reports gerencial de produtividade.

2014 – 2016: Ilumno

Técnico em Informática

Principais atividades:

- Assistência a toda parte de infra de rede da universidade;
- Realizar manutenções em todos os computadores;
- Controle de entrada e saída de máquinas;
- Manutenção da VPN

EDUCAÇÃO COMPLEMENTAR

-
- **Certificação ADOBE.** Escola Seven de Computação Gráfica. Concluído com êxito em 2012.