

JOENI SOUZA

Analista de Marketing, CRM & Dados | Power BI | Automação (N8N/ActiveCampaign) | HubSpot | Estratégia Comercial

Cascavel – PR | (45) 99907-0958 | joeni.loupen@gmail.com

LinkedIn: www.linkedin.com/in/joeni-souza-análise-de-dados-análise-mercado

RESUMO PROFISSIONAL

Profissional híbrido na intersecção entre Ciência da Computação, Análise de Dados e Estratégia Comercial (Growth/RevOps). Desenvolvo soluções que conectam CRM, automação e visualização de dados para melhorar aquisição, engajamento e conversão. Estruturei processos que reduziram em 30% o tempo operacional e aumentaram em 25% a produtividade comercial ao transformar dados de pipelines, campanhas e comportamento do cliente em insights acionáveis.

HABILIDADES TÉCNICAS

Ferramentas de Dados:	Power BI, SQL, ETL, Modelagem de Dados, Storytelling, Excel
CRM & Automação:	HubSpot, Dynamics 365, Freshworks CRM, ActiveCampaign, N8N
Marketing & Growth:	Omnichannel, métricas, performance, conversão
Competências de Negócio:	RevOps, SPIN, AIDA, BANT, Sandler
Soft Skills:	Comunicação analítica, visão sistêmica, colaboração

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

EEMOVEL – Analista de Marketing / CRM (2025 – Atual)

- Estruturei campanhas omnichannel aumentando engajamento e reduzindo retrabalho.
- Automatizei fluxos em ActiveCampaign e N8N, reduzindo 30% do esforço manual.
- Desenvolvi dashboards no Power BI para decisões táticas.
- Implementei segmentação e scoring aumentando conversão.
- Atuei como ponte entre áreas aprimorando jornada do cliente.

NEOGRID – Analista de Dados (Fev/2024 – Set/2025)

- Desenvolvi análises estratégicas aumentando assertividade da prospecção.
- Automatizei processos reduzindo 25% do tempo de preparação analítica.
- Construi dashboards acelerando decisões da liderança.

- Ampliei produtividade dos BDRs com estudos de performance.
- Transformei experiência como BDR em análises mais aplicáveis.

NEOGRID – BDR (Jun/2021 – Out/2024)

- Otimizei segmentações aumentando volume de leads qualificados.
- Gerei insights que melhoraram cadências e abordagens.
- Conduzi cadências usando SPIN, BANT e Sandler.
- Enriqueci dados no Freshworks CRM.

FRESHWORKS BRASIL – BDR (Set/2020 – Mai/2021)

- Aumentei conversão combinando cold calls e e-mails segmentados.
- Mantive relacionamento consultivo identificando oportunidades.
- Entreguei pipeline qualificado aos executivos.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Pós-Graduação — Data Science aplicada à Gestão (2023–2025)

Pós-Graduação — Gestão da Cadeia de Suprimentos (2020–2022)

Bacharelado em Ciência da Computação — UNOPAR (2015–2020)

CERTIFICAÇÕES

- Introdução à Análise de Dados — Microsoft
- Técnicas de Persuasão em Vendas
- Liderança com Inteligência Emocional
- Excel: Tabelas Dinâmicas
- Analista de Logística