

# DANIEL RIFFEL MERINO

---

Executivo em Gestão Comercial, Expansão Estratégica e IA Preditiva

Viamão, RS • +55 (51) 99704-0294 • [daniel.riffelmerino@icloud.com](mailto:daniel.riffelmerino@icloud.com) •  
[www.linkedin.com/in/daniel-riffel-merino](https://www.linkedin.com/in/daniel-riffel-merino)

## Objetivo Profissional

Atuar em posições de liderança como Gestor Comercial, Gerente de Negócios ou Head de Estratégia ou comercial, aplicando IA preditiva, automação de processos, dados e liderança para crescimento sustentável nos setores de energia, tecnologia, agro e serviços.

## Perfil Profissional

Executivo com mais de 15 anos de experiência em gestão de vendas, planejamento comercial e estruturação de times de alta performance. Referência em crescimento previsível com dados, inteligência de mercado e ferramentas como Power BI, CRMs e GPTs customizados. Desenvolvedor do Índice de Scalability™ e mentor de lideranças comerciais em processos de transformação digital.

## Realizações Relevantes

- +200% de expansão operacional em 4 estados em menos de 2 anos
- +50% de aumento de receita no setor agrocomercial
- +40% de crescimento nas conversões B2B/B2C após reestruturação
- Empresa do Ano 2022 (Energia Solar) | Top of Mind Brasil 2023

## Experiência Profissional

Diretor de Estratégia e IA Comercial (Founder) – GrowPlan

Jan/2023 – Atual | Florianópolis, SC

Fundador da consultoria baseada em IA para escalar negócios com dados e previsibilidade. Criação e aplicação de metodologias próprias como o Índice de Scalability™ e a estrutura COLIDO 2.0.

Diretor de Planejamento Comercial – Global Solar Soluções Sustentáveis

Ago/2021 – Atual | RS, SC, SP e MG

Liderança de expansão comercial com IA, gestão de equipes técnicas e comerciais, e aplicação de inteligência de dados para maximizar conversões B2B/B2C.

Gerente de Negócios – Econsulens Consultoria

Jun/2009 – Atual | LATAM

Consultoria em estruturação de times comerciais, implantação de KPIs e automações preditivas, com foco em crescimento sustentável.

Gerente Comercial – RIC Komeco Energia Solar

Jan/2021 – Set/2021 | Porto Alegre e Região

Gestão de metas, estruturação de funil comercial e integração de CRM para aumentar o desempenho e previsibilidade em vendas.

Sócio Administrador – SWC Corretora de Mercadorias

Ago/2014 – Jan/2021 | RS

Gestão estratégica de vendas no agro, com implantação de sistema próprio de cotação e painel preditivo de negociações com Power BI.

## **Formação Acadêmica**

Gestão em Negócios Imobiliários – Universidade Cruzeiro do Sul (2024 – 2026)

Gestão Comercial – Universidade Cruzeiro do Sul (2019 – 2022)

## **Certificações**

Sustentabilidade nos Negócios (FGV – 2022)

Criação de Equipes de Alta Performance (2020)

Gestão da Diversidade nas Organizações (2023)

## **Habilidades Técnicas**

- Salesforce, Pipedrive, HubSpot
- Power BI, Google Data Studio
- GPTs customizados, CRMs preditivos
- Planejamento Estratégico e Growth Hacking

## Idiomas

Português – Nativo

Inglês – Avançado

Espanhol – Básico