

Rodrigo Pacheco

Closer B2B/B2C | Vendas Consultivas | SaaS & Serviços | Ticket Médio 10k+

LinkedIn: [linkedin.com/in/rodrigoec](https://www.linkedin.com/in/rodrigoec) | Email: rodrigoec89@hotmail.com | 36 anos | Vila Velha - ES | (27) 99984-9452

Resumo Profissional

Closer B2B com mais de 10 anos de experiência em vendas consultivas e liderança comercial. Atuação sólida em fechamento de negócios com ticket médio acima de R\$10.000, mantendo taxas de conversão superiores a 40% e show rate acima de 80%. Forte domínio nas metodologias SPIN Selling e NPQL.

Experiência Profissional

FDS Advogados – Closer B2B / SDR Inbound (2025 – Atual)

- Condução de reuniões de fechamento B2B com leads qualificados
- Conversão média superior a 40%
- Show rate acima de 80%
- Gestão de pipeline no CRM Pipedrive
- Aplicação de SPIN, BANT e NPQL

Roboteasy – RPA Developer (2024-2025)

- Atuação consultiva com clientes B2B
- Identificação de dores e oportunidades
- Suporte estratégico para retenção e expansão

Master RZ Auto – Gestor (2016 – 2023)

- Crescimento médio de 20% ao ano
- Vendas, negociação e fechamento
- Gestão de indicadores e metas

CNA Idiomas – Coordenador Comercial (2012 – 2016)

- Crescimento de 80% na base de alunos
- Gestão e treinamento de equipe
- Uso de CRM e métricas de vendas

Formação Acadêmica

Bacharelado em Ciência da Computação (em andamento)

Pós-graduação em Ciência de Dados e Inteligência Artificial – UNINTER

Pós-graduação em Gerenciamento de Obras – UNINTER

Bacharelado em Engenharia Civil – FAACZ

Técnico em Automação Industrial – CEDTEC

Idiomas

Inglês – Avançado

Competências Técnicas

Vendas Consultivas | Fechamento (Closer) | CRM Pipedrive | SPIN | NPQL | Google Tools | Pacote Office | Metodologias Ágeis

Soft Skills

Comunicação Persuasiva | Negociação | Escuta Ativa | Gestão de Relacionamento | Pensamento Analítico | Disciplina Comercial | Orientação a Resultados