

Contact

+351 934 099 008 (Mobile)
wesley.morales@gmail.com

www.linkedin.com/in/
wesleymorales (LinkedIn)

Top Skills

Growth Hacker

Leads

Estratégias de marketing

Languages

Inglês (Full Professional)

Português (Native or Bilingual)

Espanhol (Limited Working)

Certifications

EXPO Fórum de Marketing Digital
2016

Authorized professional - Bing Ads

Bing Ads Connect

DRT Pleno

Web Summit

Wesley Morales

Head of Digital | Growth Hacker | UX/UI Designer

Lisbon Area, Portugal

Summary

- Experiência de mais 10 anos como profissional de Marketing Digital;
- Trabalhei em multinacionais e startups com projetos digitais, gestão de mídia, geração de leads, gerenciamento de mídias sociais, campanhas de Adwords e Facebook Ads e projetos de internet;
- Vivência em projetos em fase de startup em áreas de coordenação, implantação, desenvolvimento de produto e inovações em meios digitais;
- Planejamento e coordenação de campanhas de mídias digitais, como newsletters, e-mail marketing (CRM), compra estratégica de palavras (PPC), espaços publicitários on-line e marketing de afiliados e projetos de inovação ;
- Criação e execução de projetos de internet, utilizando conceitos de Arquitetura de Informação, Usabilidade, Search Engine Optimization (SEO), Search Engine Marketing (SEM), Sistemas de gerenciamento de conteúdo (CMS), marketing de conteúdo e Mídias Sociais (SMM);

Especialidades: Marketing Digital, Web Marketing, Marketing em Mídias Sociais (SMM), SEO, SEM, Design de Interface, Experiência do Usuário, Projetos de Internet, startups de Internet, Arquitetura da Informação, Presença Digital, Web Branding, Usabilidade, Inbound Marketing, Mercado Imobiliário, ONGs (NGO), Captação de Recursos, Gestão de Equipes e Web Design - UX/UI.

Experience

CIA de Comunicação

Head of Digital Marketing

September 2016 - Present (3 years 7 months)

Lisboa e Região, Portugal

Responsável pela área de Digital com foco em aquisição e geração de leads qualificados;

Planejar, executar e medir campanhas de aquisição multiplataforma para impulsionar campanhas de clientes;

Desenvolver campanhas específicas para criar e manter altos níveis de interação com o cliente e aumentar a aquisição de leads qualificados;

Garantir a consistência das marcas em todos canais digitais;

Planejar e executar campanhas de Inbound Marketing;

Planejar, executar e medir experiências e testes de conversão;

Identificar tendências e insights e otimizar gastos e desempenho com base nos conhecimentos; Gerenciar equipe de digital da agência e ser o ponto de contato com o cliente, mídias e parceiros.

Bistrô Web | Agência Digital

Chef (CEO) - Founder

January 2010 - Present (10 years 3 months)

Lisboa e Região, Portugal

Beeleads

Product Manager - Bdonors

January 2016 - September 2016 (9 months)

São Paulo Area, Brazil

Responsável por propor e monitorar a implementação de campanhas de geração de leads e doadores online, compra de mídia, elaboração de relatórios e gerenciamento do tracking, prospecção, negociação e parcerias com novas organizações e afiliados. Gestão de fluxos, processos e pessoas.

Kickante

Product Marketing

January 2015 - January 2016 (1 year 1 month)

São Paulo Area, Brazil

Atuei na área de marketing, sendo o principal responsável pela divulgação dos produtos Kickante, além de trabalhar com planejamento e execução de marketing para clientes e projetos especiais.

Criação de conteúdo como artigos, imagens, posts, vídeos e e-books para divulgação das campanhas além da geração e nutrição de leads para converte-los em criadores e/ou contribuidores de campanhas. Integração com time de vendas e desenvolvimento de negócios para identificar novas oportunidades e torná-las realidade, com foco em divulgação e estratégias

e táticas de marketing. Planejamento, criação, execução e definição de KPIs e monitoramento constante de resultados de campanhas tanto online quanto off-line, visando tanto os atuais públicos da Kickante (colaboradores, criadores de campanha e parceiros) quanto novos públicos que possam vir a ser identificados. Interface com diversas áreas da empresa, garantindo follow-up, execução entrega de resultados. Acompanhamento de prazos e entregas das diversas equipes envolvidas nas iniciativas de marketing e desenvolvimento. Utilização dos canais de comunicação da Kickante, incluindo o próprio site da empresa, em busca de melhores resultados de exposição institucional e de projetos e parcerias, sabendo identificar o que mais atrai os diversos públicos e testando continuamente resultados, sempre apresentando relatórios e métricas compatíveis.

Solidcorp

Digital Marketing

December 2012 - December 2014 (2 years 1 month)

Santo André

Responsável pela estruturação do segmento e-commerce no Grupo para integração com produtos como ERP e CRM. Avaliação e desenvolvimento da área comercial com foco em novas parcerias. Desenho de todos os processos internos para a operação e-commerce. Planejamento de ações de marketing como e-mail MKT, redes sociais e acompanhamento de campanhas, desenvolvimento de melhorias para aumento de ROI, acompanhamento das ferramentas de web analytics e gateways de pagamentos de clientes e parceiros do produto e-commerce.

Qual Valor?

Account Manager and Partnerships

September 2012 - November 2012 (3 months)

São Paulo

GuiaMais

Key Account / Regional Commercial Coordinator

January 2012 - September 2012 (9 months)

São Paulo

Analisar as praças e desenvolvimento de planos de expansão e/ou retração. Orientar e acompanhar a equipe de vendas direcionamento as ações de maneira a prospectar novos parceiros de forma ágil e eficiente. Acompanhar o processo de venda através da ferramenta Salesforce. Treinar e capacitar a equipe comercial de sua região, acompanhando a rotina diária da equipe

e propondo soluções para alcançar excelente desempenho. Supervisionar os processos checando o preenchimento completo dos termos do contrato no sistema Salesforce. Analisar os tipos de segmento/ofertas por praça, propor estratégias e ações específicas de guerrilha. Atuar no fortalecimento do relacionamento com os parceiros de negócios existentes. Acompanhar reuniões com os parceiros verificando o desempenho do executivo de vendas visando sempre melhor à capacidade de negociação da equipe, bem como assegurar contratos rentáveis para a empresa. Dar suporte para o Controle de Qualidade na avaliação dos contratos dos parceiros. Desenvolver análises de negócio que suportem tomadas de decisão, identificar padrões de tendência e fatores que influenciam o mercado.

Oferta Única

Digital Marketing Analyst / B.I.

December 2011 - January 2012 (2 months)

Dia do Desconto

Founder - CEO

August 2010 - November 2011 (1 year 4 months)

São Paulo Area, Brazil

Responsável por toda gestão operacional do e-commerce, orientando a área comercial na seleção dos parceiros e fechamento das ofertas, definindo grade de ofertas diárias, supervisionando área de relacionamento aos estabelecimentos, área de produção de ofertas (fotos e textos) e área de atendimento ao usuário final.

Planejamento e implantação de ações de E-commerce, com prospecção e fidelização de clientes. Responsável pela central de relacionamento, CRM, mídias digitais, redes sociais, estratégias de vendas, promoção de eventos e participações em feiras e congressos.

Participação desde a criação do projeto deste novo negócio, elaborando estudo do mercado, plano estratégico, colaborando na definição da marca, acompanhamento do desenvolvimento e homologação do site, criação da estrutura organizacional (departamentos, cargos, atividades), criação de processos e fluxos operacionais e elaboração de relatórios e definição de indicadores de performance para avaliação do negócio até a negociação de fusão com outro e-commerce que ocorreu sobre minha supervisão em janeiro de 2012.

TV Imóveis Publicidade e Propaganda

Marketing / Production Coordinator

June 2005 - April 2009 (3 years 11 months)

Universidade Metodista de São Paulo

Intern RTV Studios

October 2003 - June 2005 (1 year 9 months)

Education

Universidade Metodista de São Paulo

Bacharel, Comunicação Social · (2002 - 2006)