

Caio Marcelo Bizerril de Oliveira.

Brasileiro, solteiro, 25 anos.

Av. General Guedes da Fontoura, Nº. 1081 - Barra da Tijuca, Rio de Janeiro – RJ, CEP: 22621-244.

(21) 9 9187-9783

Site: manualempreendedor.com.br

Email: caiomarcelobizerril@hotmail.com

Portfolio: caiomarcelo.com.br

FORMAÇÃO

- Mestrado Profissional em Administração – PUC-Rio, previsão de conclusão em 2019.
- Graduação em Comunicação Social: Publicidade & Propaganda – PUC-Rio, conclusão em 2015.
- Domínio Adicional em Empreendedorismo – PUC-Rio, conclusão em 2015.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

CastCupom Serviços Tecnológicos (www.castcupom.com)

Ago/2015 – Atual

Diretor de Marketing / Sócio.

- Idealização e planejamento do projeto de lançamento do serviço para lojistas e restaurantes na barra da tijuca (Projeto Olegário Inteligente - www.castcupom.com/olegario) utilizando a metodologia PMBOK.
- Elaboração de mídia kit, apresentações comerciais, vídeos de divulgação, landing pages, sites e estratégias de marketing digital e assessoria de imprensa.
- Gestão dos processos, atividades de marketing e vendas utilizando ferramentas da qualidade, gestão da rotina e planejamento estratégico resultando em aumento de 41% na taxa de conversão de novos clientes.
- Controle de orçamento de marketing de R\$ 2.000,00/mês
- Desenvolvimento e implantação de plano de trade marketing resultando no cumprimento de todas as metas estabelecidas e oportunidades de ações publicitárias dentro dos estabelecimentos dos clientes.

Synapse Innovation Program (synapse-inova.com)

Ago/2014 – Jul/2015

Desenvolvedor de Novos Negócios.

- Prospecção de clientes B2B com negociação direta a nível executivo e o cumprimento de metas comerciais.
- Aplicação de técnicas de benchmarking para produzir relatórios sobre o mercado de varejo nacional, oportunidades de melhora na experiência de compra e novas tecnologias para o varejo.
- Análises, produção e apresentação de relatórios de Digital Analytics com Google Analytics, Optimizely, CrazyEgg e Mixpanel.
- Realização de interface com clientes B2B para entendimento de suas necessidades e o desenvolvimento de modelos de negócios e soluções digitais para atendê-los.
- Desenvolvimento e gestão de produtos digitais (sites e aplicativos) através da aplicação bem sucedida das metodologias de: Design Thinking, Lean Startup, Business Model Canvas, Value Proposition Canvas, MVP e Growth Hacking.

- Reconhecido por manter alto nível de satisfação no atendimento aos clientes e supervisão de programas de relacionamento.
- Criação e gestão de campanhas de marketing digital utilizando adwords, facebook ads, marketing de conteúdo, SEO e mídias sociais gerando um ROI médio de 8 no período de 1 ano.
- Gestão da imagem da marca através dos canais digitais como: mídias sociais da empresa, email marketing, landing pages, websites e gestão do investimento em mídia online.
- Tradução de materiais e artigos em inglês para produção de newsletters semanais e material de suporte ao cliente com uma média de 8.6 ppm (palavras por minuto).
- Produção e apresentação de relatórios de Digital Analytics e Social Intelligence utilizando as ferramentas: Mixpanel, Google Analytics e Kissmetrics.

QUALIFICAÇÕES E ATIVIDADES PROFISSIONAIS:

- Inglês fluente – certificado TOEFL iBT nota 100 realizado em 23/09/16.
- Certificado Google Analytics.
- Certificado Google Adwords.
- Curso presencial: “Gestão de Projetos e Negociação” – CCE PUC-Rio.
- Curso presencial: “Gestão de Processos de Negócios” – CCE PUC-Rio.
- Programa de Mentoria e Coworking para Empreendedores – Instituto Gênesis, PUC-Rio.
- Curso presencial: “Meu futuro Negócio” – PUC-Rio e FIRJAN.
- Capacitação em Branding – Instituto Gênesis, PUC-Rio.
- Curso presencial: "Marketing Digital: Seo (Search Engine Optimization)" – CCE PUC-Rio.