

Danilo Campos Espeleta

Analista de Marketing Digital | CRM | Growth | Automação | Customer Success | Analytics

Barra Funda, São Paulo/SP | +55 11 92178-6184 | daniloespeleta@gmail.com |

<https://www.linkedin.com/in/danilo-espeleta/> | www.daniloespeleta.net

SUMÁRIO

- Mais de 8 anos em marketing digital B2C, atuando em Growth, CRM e performance, gerenciando funil completo de aquisição, ativação e retenção para uma base de mais de 50 mil leads em negócios digitais de educação.
- Estruturei uma operação de CRM e automação que aumentou em 400% a taxa de abertura, em 35% o CTR e em cerca de 20% a conversão em matrículas, com redução de 25% nos custos operacionais de comunicação.
- Desenhei e otimizei jornadas e campanhas multicanais e-mail, SMS e outros canais com segmentação por interesse, maturidade e comportamento, ampliando em 50% o engajamento médio da base e reduzindo em 30% leads desqualificados.
- Modelei dashboards e relatórios de performance em Power BI, Excel e Google Sheets, conectando KPIs de marketing de performance e CRM a objetivos de negócio, ROI e decisões de investimento em mídia e aquisição.

SISTEMAS

- Power BI e Excel Google Sheets
- Google Analytics
- RD Station, Mautic, HubSpot
- Ferramentas de automação e orquestração: Make, N8n, ManyChat, Devzapp, BotConversa

SKILLS

- Gestão de funil de marketing e growth, da aquisição à retenção, com foco em performance e escala.
- Definição de segmentação, hipóteses e testes A/B em campanhas, criativos, jornadas e páginas de destino.
- Análise de dados e KPIs de performance para otimizar CAC, conversão, frequência de uso e valor por cliente.
- Planejamento, execução e otimização de campanhas multicanais integrando CRM, mídia digital e BI.

COMPETÊNCIAS

- Perfil analítico e orientado a resultado, com visão estratégica de negócio e capacidade de apontar alavancas de crescimento.
- Capacidade de atuar de forma integrada com branding, produto, BI e vendas, alinhando objetivos e modelo de mensuração.
- Organização e governança de campanhas, operando alto volume com processos claros de controle, QA e reporte.
- Comunicação direta com diferentes níveis de liderança, apresentando resultados, testes e cenários de investimento.

REALIZAÇÕES

- Estruturei uma operação completa de CRM e automação para uma base de 50 mil leads em negócios digitais de educação, aumentando em 400% a taxa de abertura, em 35% o CTR e em cerca de 20% a conversão em matrículas.
- Implementei segmentações por interesse, estágio de funil e comportamento de navegação, elevando o engajamento médio da base em 50% e reduzindo em 30% o volume de leads desqualificados.
- Desenhei e rodei rotinas de testes A/B em assunto, CTA, layouts de e-mail e segmentação em campanhas, gerando padrões claros de resposta e melhorando a eficiência de disparos e custos por resultado.
- Modelei dashboards em Power BI, Excel e Google Sheets para acompanhar KPIs de captação, engajamento, retenção e conversão, reduzindo o tempo de análise e tomada de decisão da liderança.
- Automatizei comunicações de captação, nutrição e pós compra com RD Station, Mautic, HubSpot e SendPulse integrados ao WordPress, reduzindo em 25% os custos operacionais de comunicação e aumentando a previsibilidade de resultado.
- Em contexto institucional sensível, gerenciei campanhas 360 graus de reputação e engajamento, aumentando em 45% o alcance de ações e eventos, com governança forte de mensagem, stakeholders e métricas de performance de comunicação.

EDUCAÇÃO & QUALIFICAÇÕES

- **Graduação em Letras**
PUC SP, conclusão em 2015.
- **Especialização em Marketing Digital Avançado: Estratégia, Performance e Dados**
ESPM, Presente.
- **Inglês avançado**
Comunicação profissional, leitura e produção de materiais, relatórios e apresentações.
- **Certificações selecionadas**
Fundamentos de SEO – LinkedIn Learning
Professional Data Analyst – Google
Fundamentos do Inbound Marketing – RD Station
Professional Scrum Product Owner – Awari

EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS

Fênix Educação — Analista de Marketing Digital, CRM, Growth, Branding e Analytics

JUL 2022 – ATUAL

- Estruturei o ciclo completo de CRM e growth B2C para uma base de 50 mil leads de educação digital, conectando estratégia, performance de campanhas multicanais e objetivos de negócio.
- Desenvolvi e otimizei jornadas de aquisição, ativação, engajamento e reativação, com segmentação por interesse, maturidade e comportamento, elevando em 50% o engajamento médio da base.
- Planejei campanhas com volumes, taxas de resposta, custos previstos e critérios de sucesso, permitindo medir ROI e impacto em matrículas e receita, apoiando decisões de investimento em marketing.
- Implementei uma cultura de testes e experimentação contínua em e mail, SMS e outras comunicações, com hipóteses claras, versões controladas e leitura sistemática de resultados, contribuindo para aumento de 400% na taxa de abertura e 35% em CTR.
- Aumentei em cerca de 20% o volume de matrículas no período, conectando estratégias de nutrição, funil de marketing e otimização de conversão.
- Criei fluxos automatizados em RD Station, Mautic, HubSpot e SendPulse integrados ao WordPress, reduzindo em 25% os custos operacionais e garantindo governança do ambiente de campanhas.
- Modelei dashboards em Power BI e Google Sheets para monitorar KPIs estratégicos de performance captação, engajamento, retenção, conversão e receita associada, apresentando resultados e insights para liderança.
- Implementei lead scoring e formulários padronizados, reduzindo em 30% o volume de leads desqualificados e aumentando eficiência no funil MQL a SQL.
- Estabeleci rotinas de QA, naming, tags e taxonomia de campanhas, garantindo rastreabilidade, leitura clara de relatórios e comparabilidade de resultados entre testes e ciclos de mídia.
- Melhorei a sinergia entre marketing, vendas e produto com definição de SLAs, processos de handoff e relatórios de performance, alinhando metas e leitura de funil em fóruns de decisão.
- Estruturei a governança de conteúdo e campanhas com cronogramas, critérios e fluxos orientados a dados, mantendo eficiência operacional mesmo em alto volume de ações de aquisição e relacionamento.

LBV Legião da Boa Vontade — Analista de Marketing Institucional e Comunicação Estratégica

ABR 2021- JUL 2022

- Fortaleci o posicionamento institucional em um contexto de alta sensibilidade reputacional, conectando estratégia de comunicação, dados de desempenho e objetivos de negócio da organização.
- Aumentei em 45% o alcance de campanhas 360 graus e eventos institucionais, com planejamento de mídia, segmentação e acompanhamento de performance em relatórios de CRM, Excel e Power BI.
- Estruturei rotinas de comunicação entre áreas e stakeholders, garantindo alinhamento de mensagem, previsibilidade de entregas e maior eficiência na execução de campanhas e projetos.
- Criei indicadores de reputação e engajamento para monitorar performance das iniciativas, gerando insights de otimização e priorização de ações em linha com a estratégia institucional.
- Planejei e gerenciei campanhas integradas com apoio de ferramentas de automação e relatórios analíticos, conectando ações de comunicação aos resultados esperados e à melhor alocação de recursos.
- Coordenei ações de ativação de marca e relacionamento com stakeholders estratégicos, garantindo aderência a diretrizes de marca e compliance.
- Negocie contrapartidas de mídia e parcerias que reduziram custos de produção em 25%, aumentando eficiência dos

investimentos em comunicação.

- Desenvolvi cronogramas, fluxos internos e governança de projetos com Trello e Google Workspace, reduzindo retrabalho em 20% e aumentando previsibilidade de execução.
- Produzi relatórios de desempenho com análise de dados e síntese executiva, usados pela liderança em decisões de reputação, relacionamento e priorização de campanhas.
- Liderei a produção de materiais gráficos e digitais, garantindo consistência visual e narrativa em múltiplos canais e pontos de contato.

Monchu Agenciamento, Editora e Eventos Ltda — Comunicação e Marketing de Eventos

MAR 2016 – ABR 2019

- Atuei em negócios B2C de entretenimento, desenhando estratégias de comunicação e marketing de performance focadas em aquisição, engajamento recorrente e valor de público ao longo do tempo.
- Ampliei a audiência média dos eventos de 500 para mais de 3.000 participantes, fortalecendo retenção de público e valor de vida do cliente em projetos recorrentes.
- Aumentei em 150% o alcance das campanhas de comunicação e engajamento orgânico, com segmentação por interesse, tipo de evento e comportamento em redes sociais.
- Planejei e gerenciei calendários editoriais e campanhas promocionais, conectando objetivos de negócio, métricas de performance e experiência do cliente em múltiplos canais.
- Modelei relatórios de desempenho de campanhas e engajamento em Excel e Google Analytics, acompanhando resultados por evento, público e canal de aquisição e apoiando decisões de investimento.
- Negocie patrocínios e parcerias entre coletivos e marcas, aumentando o faturamento indireto em 40% e alinhando expectativas com stakeholders estratégicos.
- Fui responsável pela comunicação de festivais de grande porte, como DGTL mais de 5.000 pessoas e Red Bull Music Academy mais de 2.000 pessoas, mantendo consistência de posicionamento e experiência.
- Otimizei processos de pré-produção, divulgação e operação de campanhas, reduzindo prazos em 25% e aumentando a eficiência do time.
- Conectei casas, patrocinadores, produtores e equipes internas, atuando de forma multifuncional para garantir coerência entre estratégia, mensagem e entrega nos pontos de contato com o público.