
OBJETIVO: BUSINESS INTELLIGENCE, ANALYTICS E DATABASE MKT

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Master of Business Administration (MBA), Digital Marketing – Fundação Getulio Vargas - 2014 – 2015
Graduação, Administração de Empresas Universidade Estácio de Sá - 2007 – 2011

Inglês Fluente.
Espanhol Intermediário

RESUMO DE QUALIFICAÇÕES

Analytics e Conversion Rate Optimization – Implantação da metodologia CRO utilizando métodos de pesquisa e testes A/B (**Crazyegg**) para incremento de vendas e melhoria de margem de produtos digitais.

ETL – Extração e consulta sql do ERP Proteus e da plataforma de E-commerce.

Data Mining – Desenvolvimento de análises avançadas de marketing, como por exemplo a clusterização e segmentação através do modelo RFM e Market Basket Analysis(análise de cesta) do e-commerce.

Stack de programação – Habilidades em R Studio e python para EDA; SQL e PostgreSQL para ETL; Tableau, Power BI, Google Analytics e Qlik para visualização de dados e Tag Manager para controle de Tags.

SEO e Análise Competitiva– Responsável pela implantação de projeto de otimização de SEO através de técnicas On-page e Off-page utilizando como principal ferramenta o **SEMRUSH**.

Planejamento de Marketing – Desenvolvimento do planejamento estratégico em marketing digital;

Gerenciamento de Projetos digitais – Experiencia como Product Owner na condução de projetos ágeis de pequeno e médio porte nas áreas de e-commerce e marketing digital, liderando time Scrum multifuncional com foco em cronograma, custo, gestão de risco e KPI's. Conhecimento em Trello, Basecamp, Jira e Asana.

ATIVIDADES PROFISSIONAIS

Grupo A Educação - 08/2017 a 04/2019

Holding educacional que oferece soluções em tecnologia e conteúdo para a educação. Fundada em 1973, o Grupo A representa os selos editoriais Artmed, Bookman, Penso, Artes Médicas e Mcgrawhill. Na área da tecnologia representa as marcas Blackboard, Sagah, Mais Campus, Logga, Simplicity e Rosetta Stone. Possui mais de 250 funcionários com filiais em Porto Alegre e São Paulo.

■ **Coordenador de E-commerce e Marketing Digital – Porto Alegre – RS / São Paulo – SP**

Reporte: Diretor de Vendas

- Responsável pelo projeto de transformação digital da vertical editorial do Grupo.
- Criação de dashboards, reports e controle de resultados do Marketing e E-commerce.
- Implantação de indicadores de negócio para o E-commerce e Marketplace.
- Análises avançadas em mineração de dados como Market Basket Analysis e RFM.
- Responsável pela gestão e profissionalização do E-commerce do Grupo.
- Responsável pelo Planejamento Estratégico de Marketing Digital;
- Responsável pela introdução do Grupo A nos marketplaces B2W e Mercado Livre;
- Identificar e implementar projetos de marketing digital e automação de marketing.

Principais Realizações

- Redução em cerca de 30% nos custos de operação no projeto de reestruturação do e-commerce;

- Projeto marketplace de remodelagem do negócio editorial do modelo de vendas B2B para a venda direta ao consumidor;
- Implantação do CRM.
- Crescimento de 85% YoY no Black Friday 2018.

B2W Digital- 06/2012 a 06/2015

Empresa nacional de Comércio Eletrônico com mais de 7000 funcionários e faturamento de R\$ 8 bilhões representa as marcas Americanas.com, Submarino, Shoptime e SouBarato.

■ Analista de E-commerce (Programa Novos Talentos)- Rio de Janeiro – RJ - 06/2012 a 06/2015

Reporte: Gerente comercial (G30)

- Responsável pela venda da Categoria, juntamente com o Comprador e Gerente;
- Análise de mercado e da concorrência em busca de oportunidades de negócio;
- Participação em grandes negociações de compra junto aos principais fornecedores mundiais;
- Planejamento de vendas e compras da Categoria;
- Definição de estratégias de venda/marketing e exposição nos canais de marketing disponíveis (Website, E-mail marketing, Buscadores, Comparadores, Afiliados, B2B, Quiosque Americanas);
- Identificação de novos itens e apostas para incremento de sortimento da Categoria;
- Desenvolvimento de ações e campanhas de marketing junto aos principais fornecedores para incremento da venda;
- Análise diária e desenvolvimento de indicadores de desempenho das campanhas e promoções realizadas em conjunto com o departamento de Marketing;
- Elaboração de Planos de Ação para recuperação de vendas.

Principais Realizações

- Aumento de 41% do faturamento em 6 meses na categoria de Relógios no site Submarino.com;

IBM - 03/2010 a 03/2012

Multinacional americana com mais de 100 anos no ramo de tecnologia da informação com faturamento anual na casa dos US\$80 Bilhões.

■ Assistente de Relacionamento - Rio de Janeiro – RJ - 03/2010 a 03/2012

Reporte: Gerente administrativo

- Resolução de problemas de alta complexidade entre faturamentos de diversas empresas dos ramos de Óleo e Gás, Telecom, Energia e Varejo das regiões Sul/Sudeste, Norte/Nordeste;
- Confecção de relatórios gerenciais do setor de contas América Latina;
- Suporte comercial e administrativo aos principais clientes da IBM Brasil;
- Controle de pagamentos nos sistemas IBM.

Principais Realizações

- Reorganização administrativa das contas Lojas Americanas e Usiminas.

ATIVIDADES DE APERFEIÇOAMENTO

- Python Intermediário, Datacamp 2019
- SQL Intermediário, Datacamp, 2018
- Nanodegree em Fundamentos de Front-End, Udacity, 2018
- Fórum E-commerce Brasil, São Paulo, 2018
- RD On the Road, Porto Alegre, 2018
- Google Analytics, Tudo de Share, Porto Alegre, 2018
- E-commerce Brasil, Porto Alegre, 2017
- E-mail Marketing, Tudo de Share, Porto Alegre, 2017
- Descoberta de Conhecimento em Bases de Dados, UFRGS(computação), 2016
- Meeting Digitalks, Porto Alegre, 2016
- Introdução ao R, Datacamp, 2016

LINKS EXTRAS

- Perfil no Tableau Public - <https://public.tableau.com/profile/diegomagalhaesm#!/>
- Web Scraping ACATE - <http://bit.ly/acatescrap>