

OBJETIVO PROFISSIONAL

Desenvolvedor Frontend / E-commerce

RESUMO

Minha carreira profissional começou em 2009 como vendedor, onde ganhei experiência em todas as etapas do processo de vendas, desde a prospecção utilizando técnicas de abordagem Inbound e Outbound, qualificação de leads (SDR) em seus diversos tipos de qualificação, agendamento de reuniões, apresentação do produto, fechamento da venda e pós-venda. Ao longo dos anos, meu desempenho foi recompensado com promoções para cargos de liderança, culminando no cargo de gerente de franquias em uma empresa multinacional, onde liderei equipes e implementei estratégias que alavancaram excelentes resultados em milhões de dólares anuais.

Como resultado da pandemia, me reinventei e, em 2021, iniciei minha jornada como Desenvolvedor Frontend, usando minha experiência em vendas e liderança para criar soluções tecnológicas eficazes e inovadoras. Hoje, com mais de 1 ano de experiência atuando em e-commerce, integro minhas habilidades técnicas e gerenciais para melhorar as experiências digitais, maximizar resultados e liderar projetos com excelência.

Atualmente no último ano da faculdade de Ciência da Computação e como especialização certificado como Engenheiro Frontend pela EBAC - British School. Com o foco no aprendizado contínuo destaco minhas habilidades que incluem resolução de problemas por meio de tecnologia, gerenciamento de projetos e equipes, análise de dados e desempenho, Business Intelligence, estratégias de marketing digital, análise de tráfego pago, SEO, comunicação eficiente e metodologias ágeis.

HABILIDADES

Fortes: Boa Comunicação, Trabalho em Equipe, Aprendizado Continuo, Venda Direta, Análise de Dados, HTML, CSS, Bootstrap, Tailwind, LESS, SASS, SCSS, JavaScript, TypeScript, ReactJs, Next, Redux, Styled Components, Vue, Native, Gulp, Grant, Parcel, Ajax, Cypress, Yup, Jest, Git

COMPETÊNCIAS

BI | Excel | Power Point | Word | Google Sheets | Acess | Vtex | Tray | Winthor

FORMAÇÃO

- Ciência da Computação – Bacharelado – Unp, Universidade Potiguar – Set 2021 a Dez 2025
- Engenheiro Front-End – Profissão – Ebac – Set 2022 a Jul 2024
- Técnicas Avançadas de Vendas - Thiago Concer – 2018.
- Inteligência Emocional - Febracis Coaching - 2017

HISTÓRICO PROFISSIONAL

Brazz Brazz Papelaria – Supervisão E-commerce

- Liderança de equipes multidisciplinares: Marketing, Cadastro e Atendimento, promovendo integração e eficiência na execução de projetos, com foco em resultados estratégicos.

- Inovação tecnológica: Conduzi a implementação de novas tecnologias e a integração entre site, plataforma de e-commerce e ERP, utilizando metodologias ágeis para otimizar processos e melhorar a experiência do cliente.

- Desenvolvimento frontend: Reestruturei o site, otimizando o layout e a navegação para uma experiência do usuário mais fluida.

Desenvolvi novas funcionalidades utilizando HTML, CSS, JavaScript e Bootstrap. Implantei melhorias específicas na plataforma VTEX IO, como configuração de novas transportadoras, retirada em loja, carrinho abandonado, SEO aprimorado, cadastro de produtos e otimizações de checkout.

- Gestão de ferramentas Google: Configurei e otimizei Google Tag Manager, Google Analytics, Google Meu Negócio e Google Shopping, ampliando a visibilidade online e maximizando o desempenho da loja virtual.

Desempenho:

- Aumentamos os acessos mensais em 300% aplicando estratégias avançadas de SEO, marketing digital e

otimização de performance, fortalecendo a presença digital da marca.

Essas iniciativas resultaram em maior engajamento, otimização de recursos e alavancagem de vendas, crescemos 35% no faturamento do e-commerce. (Loja [Brazz Brazz](#))

Comercial Maranguape – Supervisão E-commerce

Mar 2024

Coordenador de E-commerce e Projetos Digitais

Atuei à frente de projetos estratégicos de implementação, incluindo PIX e integração de novas tecnologias, aplicando metodologias Ágil e Scrum para entregas eficientes e alinhadas aos objetivos organizacionais.

Liderei equipes multidisciplinares de Marketing, Desenvolvimento, Cadastro e Atendimento, promovendo um ambiente colaborativo e orientado a resultados. Coordenei a integração de ferramentas e tecnologias de e-commerce, como plataformas de pagamento, sistemas de gestão de estoque, CRM e Marketplaces, otimizando a experiência do usuário e potencializando as vendas na Loja on-line do [Atacado do Lojista](#).

Desenvolvi análises avançadas de dados, aplicando mineração de dados, modelagem estatística e análise preditiva para identificar padrões, insights estratégicos e técnicas avançadas de venda. Realizei avaliações detalhadas de desempenho em vendas online, melhorando a conversão e aumentando o ticket médio. Gerenciei campanhas de tráfego pago (Google Ads e Facebook Ads), monitorando métricas como CAC e LTV, ajustando estratégias para maximizar o ROI.

Desenvolvi relatórios e dashboards personalizados com Microsoft PowerBI e Targit, proporcionando visibilidade detalhada dos dados e métricas essenciais para o negócio. Essas iniciativas resultaram em processos otimizados, aumento de receita e fortalecimento da presença digital da empresa.

Comercial Maranguape – Desenvolvedor Frontend

Mar 2024

Atuei de forma estratégica no desenvolvimento e manutenção de interfaces de usuário, aplicando tecnologias como HTML5, CSS3, Bootstrap e ReactJS para criar soluções responsivas e intuitivas, alinhadas às necessidades do negócio. Conduzi reuniões com stakeholders para levantamento de requisitos e definição de estratégias, utilizando técnicas como user stories e prototipagem no Figma.

Fui responsável pela evolução contínua do site [Atacado do Lojista](#), implementando melhorias de desempenho, correções de bugs e novas funcionalidades que aprimoraram a experiência do usuário. Desenvolvi pop-ups estilizados e funcionais utilizando Smarthint, com foco em uma abordagem centrada no usuário e atrativa.

Particpei ativamente na migração de integradoras, automatizando 80% dos processos internos e assegurando uma transição eficiente para a nova plataforma. Realizei configurações e manutenção em VTEX Legacy e VTEX IO, resolvendo problemas críticos e otimizando o desempenho da plataforma.

Além disso, contribui em todas as etapas do desenvolvimento de um novo site corporativo, garantindo a entrega de um produto de alta qualidade. Possuo também experiência no uso da ferramenta Winthor – Totvs, explorando suas funcionalidades para atender às demandas do mercado.

Royal Prestige – Gerente de Vendas e Franquias

Mar 2020

Gerenciei 5 franquias espalhadas pelo Brasil e em SP desenvolvi uma nova franquia, elaborei e criei treinamentos, acompanhei indicadores das franquias, criei métodos para prospecção de novos clientes e vendedores, desenvolvi técnicas avançadas de venda ao público em específico, inovei sob projeto e programa direcional para indicações.

Contribuição direta no faturamento conjunto aproximado de U\$250 milhões/ano.

Royal Prestige – Supervisor de Vendas

Jun 2017

Coordenação direta de equipes de venda (50 vendedores aprox.), atuação e criação de metas diárias, semanais e mensais, acompanhamento individual, acompanhamento de indicadores das equipes, ministração de treinamentos voltados para prospecção, tratamento/triagem de leads, primeiro contato/ligação, apresentação dos produtos, venda direta, técnicas avançadas em negociação, de recrutamento, palestras motivacionais e gerenciamento financeiro.

Contribuição direta no faturamento conjunto aproximado de U\$150 milhões/ano.

Royal Prestige – SDR / Vendedor

Mar 2016

Atuação direta com o cliente, criando conexão e entendendo a necessidade do cliente, prospecção ativa (Outbound e Inbound), qualificação de leads (Spin Selling, Bant), agendamento de reuniões, apresentação do produto, venda do produto, recrutamento direto, ação de marketing, utilização de CRM (RD Station) e network.

Contribuição direta no faturamento conjunto aproximado de U\$21 milhões/ano.

Fui convidado pelo supervisor da empresa para fazer um teste com vendas de produto de alto valor agregado, com meta de vendas mensais de 100 mil reais.

IDIOMAS

- Inglês – Nível intermediário
- Espanhol – Nível Básico

VIVÊNCIA INTERNACIONAL

- EUA - 2022
- Mexico – 2023

PROJETOS

[Portifólio on-line](#)