

Natan Jensen

São Paulo - SP

(11) 94852-6836 natanjensen@gmail.com

Analista de Growth Marketing (Crescimento) no Grupo Trio

Maio de 2024 - Fev 2025

- +40% das vendas geradas pelos canais digitais através de otimização de mídia paga e automação de CRM.
- Implementação do Zendesk e RD Station, reduzindo desperdício de leads e melhorando conversão MQL → SQL.
- Criação de dashboards para marketing e vendas, unificando dados e permitindo análise de performance em tempo real.
- Gerenciamento de duas agências (performance e conteúdo), garantindo sinergia entre mídia paga e estratégias de marca.
- Testes A/B em canais de aquisição e criativos, validando vídeo como formato de melhor conversão.

Competências: Gestão de projetos · Branding · Growth Hacking · SQL · RD Station · Power BI · Gestão de relacionamento com o cliente (CRM) · Execução de testes · Excel · PowerPoint · Google Analytics

Analista de Growth (Crescimento) na Premium Group

Set de 2022 - Nov de 2023

- Gestão de R\$ 500 mil/mês em mídia paga (Google Ads, Meta Ads, YouTube Ads).
- Redução do CAC por meio de testes A/B e otimização da segmentação.
- Campanha inovadora no YouTube Ads, elevando taxa de conversão para 10% (acima da média).
- Implementação de segmentação avançada (canais de aquisição, público, lead scoring), priorizando os leads com maior potencial de fechamento.

Competências: Looker (Software) · Indicadores-chave de desempenho · Hotjar · Hackeamento · Resolução de problemas · Estratégias de otimização · Execução de testes · Taxa de conversão · Marketing de crescimento · Estratégias de crescimento · Trabalho em equipe · Marketing · Habilidades analíticas · Facebook Ads · Google Ads

Analista de marketing de produto na Secmon Tecnologia

Jan de 2022 - Ago de 2022

- Criação de campanhas B2B focadas em geração de leads via landing pages e mídia paga.
- Medição de eficácia baseada no volume de contatos gerados e engajamento do público-alvo.
- Alinhamento de estratégias de Go-To-Market (GTM) com time de produto e engenharia.
- Monitoramento e ajustes contínuos nas campanhas para otimização do ROI e melhoria na conversão.

Competências: Indicadores-chave de desempenho · Hotjar · Estratégia digital · Estratégia de conteúdo · Otimização para mecanismos de busca (SEO) · Estratégias de otimização · Taxa de conversão · Google Analytics · Microsoft Excel · Google Ads

Assistente de marketing na Vestindo o Bebê

Fev de 2021 - Nov de 2021

- Desenvolvimento de campanhas segmentadas em canais digitais, combinando copywriting persuasivo e estratégias otimizadas para aumentar vendas.
- Gestão e fortalecimento da presença digital, criando conteúdo envolvente e promovendo interações estratégicas com o público.
- Análise contínua de performance, ajustando campanhas para maximizar conversões e ROI.

Competências: Indicadores-chave de desempenho · Estratégia digital · Estratégia de conteúdo · Otimização para mecanismos de busca (SEO) · Estratégias de otimização · Taxa de conversão · Google Analytics · Microsoft Excel · Google Ads · META Ads

Formação Acadêmica

Bacharelado em Relações Públicas – FIAM-FAAM (2016 – 2019)

Curso de Extensão em Marketing Digital – Universidade de São Paulo (2020)

Idiomas

Inglês - C1

Cursos e Certificações

Marketing & Negócios

Product Growth – PM3
Product Manager – PM3
Negociação – FGV
Marketing e Mercado – FGV
Inbound Marketing – HubSpot

Análises e Estratégias Digitais

Métricas de Negócios Digitais – PM3
Métricas do Google Ads – Google
SQL – Udemy
Criatividade e Inovação – Udemy
Gerenciamento de Projetos
Coordenação de Projetos – Educa