

Contato

volpivitor91@gmail.com

www.linkedin.com/in/volpivitor
(LinkedIn)

Principais competências

Transact-SQL

Marketing de conteúdo

Análise de dados

Languages

English (Full Professional)

Espanhol (Limited Working)

Certifications

Business Intelligence: Introdução à Inteligência Empresarial

Desenvolvimento Orientado a Objetos Utilizando a Linguagem Python

Marketing Orgânico Essencial

Excel Dashboard para Análise de Dados

Curso Completo: SQL para Análise de Dados

Honors-Awards

Expansão Digital

Vitor Volpi

Growth Marketing | Impulsionando o Crescimento com Análise de Dados e Estratégias

Leme, São Paulo, Brasil

Resumo

Olá, seja bem-vindo! :)

Sou um profissional de Growth com formação em Ciência da Computação, especializado em impulsionar o crescimento de negócios por meio de uma abordagem analítica e estratégica.

Minha expertise abrange a análise de dados profunda, marketing digital, SEO, desenvolvimento web front-end, pesquisa de mercado e desenvolvimento de negócios.

Ao longo da minha carreira, tive a oportunidade de atuar em três grandes empresas certificadas pelo GPTW, onde aprimorei minhas habilidades em conjuntos de dados massivos utilizando tecnologias de Big Data, como Databricks, Apache Spark e Python. Sou proficiente na manipulação, automação e consulta de dados, o que me permite: construir, organizar, documentar, extrair insights valiosos e embasar decisões estratégicas.

Minha paixão reside em combinar uma sólida base técnica com uma visão estratégica para identificar e capitalizar oportunidades de crescimento, traduzindo dados em ações concretas que geram constantemente resultados mensuráveis.

Experiência

Verde Garden

Analista de dados

janeiro de 2025 - maio de 2025 (5 meses)

- Liderei a coleta e integração de dados estratégicos (GA4, GSC, ferramentas de SEO e marketing) para análises robustas e tomadas de decisão.
- Otimizei o front-end web de e-commerce, aprimorando o UX Design e PageSpeed para melhor performance.

- Desenvolvi dashboards e relatórios interativos de métricas e KPIs, capacitando análises e decisões estratégicas.
- Analisei o desempenho de palavras-chave, campanhas e tráfego orgânico, identificando oportunidades de crescimento e visibilidade.
- Projetei e implementei integração via API Postman (Loja Integrada), construindo um banco de dados MySQL para otimizar o fluxo de dados.

Usaflex Calçados

Analista de Estratégia Digital Growth e CRM

maio de 2023 - abril de 2024 (1 ano)

- Desenvolvi e acompanhei indicadores e análises estratégicas para o Canal Digital, focando em Growth e CRM, para otimizar a performance comercial, operacional e financeira.
- Elaborei projeções de resultados (mensais, anuais e de longo prazo), fornecendo subsídios para o planejamento estratégico.
- Atuei como um parceiro estratégico, traduzindo análises de dados complexas em recomendações claras e acionáveis que impulsionaram a construção e execução de estratégias de negócio.
- Realizei inteligência de mercado e análise de concorrência no ambiente digital, identificando tendências emergentes e oportunidades para inovação e posicionamento estratégico do Ominichannel.

Strada

Senior Growth Analyst

abril de 2022 - abril de 2023 (1 ano 1 mês)

- Liderei a estratégia e implantação de Growth em todo o funil (awareness à indicação), impulsionando o crescimento e a otimização de performance.
- Otimizei processos de marketing e produto (front e back-end), promovendo eficiência e alinhamento com as metas de negócio.
- Desenvolvi e dei suporte na construção de dashboards complexos (SQL, Excel, Power BI), fornecendo insights cruciais para a tomada de decisão.
- Gerenciei sprints de Growth com equipes multidisciplinares, assegurando a execução ágil e o atingimento de resultados estratégicos.
- Mapeei e implementei ferramentas de marketing e automação (Hotjar, RD Station, Salesforce, etc.), aprimorando a gestão e escala das iniciativas.

iFood

Business Intelligence Analyst

novembro de 2021 - abril de 2022 (6 meses)

- Atuei como Analista de BI com mentalidade analítica e orientada à ação, utilizando ferramentas de visualização e análise de dados como Tableau para gerar insights estratégicos.
- Manipulei grandes volumes de dados e tecnologias de Big Data (Databricks, Spark, Python) com eficiência, garantindo a qualidade e o acesso a informações críticas.
- Gerei insights e ideias de forma autônoma através da exploração e mineração de dados, agregando valor e impulsionando a melhoria contínua e rápida do negócio.
- Comuniquei insights complexos através de storytelling eficaz, preparando e realizando apresentações estratégicas para stakeholders, e liderando sprints e cronogramas com o time da MovablePay.
- Gerenciei e contribuí em múltiplos projetos de BI simultaneamente, garantindo a documentação e os processos definidos para a entrega de soluções de dados.

Napp Solutions

4 anos 10 meses

Growth Core

outubro de 2020 - novembro de 2021 (1 ano 2 meses)

- Apliquei Growth Hacking e Growth Marketing para identificar oportunidades e implementar estratégias de crescimento acelerado e de alto impacto, baseadas em dados.
- Gerenciei e otimizei o funil completo de Growth (awareness, aquisição, ativação, retenção, monetização e indicação) para maximizar a performance.
- Conduzi análise de dados, geração de ideias e priorização de experimentos (A/B testing), executando testes para otimizar funis e estratégias.
- Liderei a conversão orgânica de leads em clientes, definindo prioridades de crescimento para garantir a autoescala e a sustentabilidade.
- Desenvolvi e cultivei parcerias estratégicas, potencializando o capital de recorrência para a companhia e seus colaboradores.

Sales Development Representative and Customer Success Marketplace

janeiro de 2020 - outubro de 2020 (10 meses)

- Inovei e prospeitei grandes parcerias estratégicas em diversos setores (varejo, e-commerce, industrial, etc.), criando alianças que geraram sinergia e crescimento.
- Apliquei Inbound Marketing para aumentar a visibilidade de projetos, atrair leads qualificados e gerar conteúdo de valor.

- Qualifiquei leads de forma eficiente através de prospecção ativa e know-how de vendas, identificando dores e objeções, e garantindo o fit ideal com a solução a ser oferecida.
- Colaborei diretamente com o time de Vendas (Closer), fornecendo leads pré-qualificados e insights para otimizar o processo de fechamento.
- Monitorei métricas chave como expansion, churn rate e NPS, utilizando dados para aprimorar estratégias e projetos.

Key Account Representative

janeiro de 2018 - dezembro de 2019 (2 anos)

- Criei e implementei estratégias de relacionamento que excederam as expectativas dos clientes, gerando vantagens competitivas e valor percebido.
- Identifiquei e explorei oportunidades de inovação, desenvolvendo soluções diferenciadas que resultaram em crescimento e satisfação do cliente.
- Superei consistentemente as metas e objetivos de vendas, atuando proativamente na identificação e prospecção de novas oportunidades de negócio.
- Negocie e implementei estratégias de upsell que contribuíram diretamente para o aumento do MRR (Receita Mensal Recorrente) e LTV (Lifetime Value).
- Desenvolvi e mantive relacionamentos duradouros com clientes estratégicos, oferecendo soluções personalizadas e garantindo a otimização contínua de processos e integrações.
- Atuei como um agente de transformação digital, promovendo e facilitando a adoção de boas práticas e inteligência de mercado internamente.
- Colaborei com as equipes de vendas e outros setores, compartilhando insights e as melhores práticas para otimizar o desempenho geral.

Customer Relationship Management

junho de 2017 - dezembro de 2017 (7 meses)

- Gerenciei o relacionamento com clientes estratégicos, garantindo um atendimento personalizado e de aprimoramento contínuo para impulsionar o sucesso e a satisfação.
- Qualifiquei e refinei dados no CRM, utilizando insights para otimizar o discurso de vendas e gerar valor para os leads em todas as etapas do funil.
- Analisei perfis de clientes e suas necessidades, compreendendo dores e incertezas para desenvolver soluções alinhadas e assertivas.
- Colaborei proativamente com equipes multifuncionais, alinhando estratégias e garantindo uma visão 360° do cliente para toda a organização.
- Atuei como um elo entre o cliente e os setores internos, assegurando que as expectativas fossem superadas e os objetivos de negócio alcançados.

IT System Integration

fevereiro de 2017 - maio de 2017 (4 meses)

- Engineer no processo de reunir os subsistemas de componentes em um sistema e garantir que os subsistemas funcionem de maneira automática juntos como um sistema (aplicação remota e presencial);
- Motivado a necessidade de melhorar a produtividade e a qualidade de suas operações. Direcionado a sintetizar com que as organizações conversem entre si por meio da integração, acelerando o fluxo de informações;
- Condutor e aplicador de queries para sucedimento de executar rotinas;
- Suporte brain ao cliente; agendando manutenções, homologando sistemas, gerando parcerias e criando laços essenciais para manter um bom relacionamento;
- Integração numa gama de ERP com banco de dados PostgreSQL, Firebird, MySQL, Oracle etc;
- Validador solo dos dados integrados pelo time como um todo.

Formação acadêmica

Anhanguera Educacional

Bacharelado, Ciência da Computação · (março de 2010 - janeiro de 2015)