
Guilherme Borborema

Localização: Goiabeiras, Vitória - ES, Brasil

Telefone: (27) 98817-1917

E-mail: gui.borborema.it@gmail.com

LinkedIn: linkedin.com/in/guilherme-borborema/

Brasileiro, 21 anos.

Resumo Profissional

Estudante de Análise e Desenvolvimento de Sistemas na Universidade Vila Velha (UVV), com uma trajetória profissional anterior que agrega uma perspectiva única ao campo da tecnologia. Minha transição de carreira é impulsionada pela paixão em unir experiência de mercado com o aprofundamento técnico, desenvolvendo habilidades em análise estratégica, prospecção, gestão de relacionamento e compreensão das necessidades do cliente.

Atualmente como Estagiário de Suporte Técnico na umClique, aplico e expando meus conhecimentos em automação e integração de sistemas, com foco em n8n. Busco oportunidades onde possa aplicar minhas habilidades em desenvolvimento, automação ou análise, com foco em IA e LLMs, e continuar a crescer e contribuir em ambientes inovadores.

PESSOAL

Minha jornada profissional é uma fusão de mundos: da complexidade dos investimentos e do entendimento das histórias por trás dos números, para o fascinante universo da tecnologia. Essa transição não foi por acaso; foi um despertar para o poder das soluções digitais em transformar realidades. Como Assessor de Investimentos, aprendi que, por trás de qualquer dado, há pessoas com metas e sonhos, o que moldou meu desejo de construir tecnologia com um olhar mais humano e empático. Minha passagem como BDR me aproximou de processos e dados, solidificando minha paixão pelo desenvolvimento de sistemas.

Hoje, sou movido pela curiosidade, pela busca contínua por conhecimento e pela crença de que a tecnologia, quando bem aplicada, tem o poder de impactar positivamente a vida das pessoas. Atualmente, como Estagiário de Suporte Técnico na umClique, estou imerso em projetos de automação e integração, aplicando e expandindo meus conhecimentos em um ambiente prático. Estou pronto para o próximo desafio, determinado a aprender e crescer a cada dia..

EXPERIÊNCIAS

UmClique, Estágio Suporte Técnico | Automações e Integrações

Julho 2025 - Atualmente

- Auxílio na realização de testes funcionais e exploratórios de sistemas.
- Proposição de melhorias para otimização da usabilidade e desempenho.
- Suporte no planejamento e organização, com foco em atendimento ao cliente e alinhamento de necessidades para sistemas CRM e outros produtos.
- Apoio em processos de automação e no setor comercial.

Digital Growth, BDR Outbound

Abril 2025 - Junho 2025

- Superação consistente de metas de prospecção, gerando um pipeline qualificado de oportunidades.
- Otimização do processo de mapeamento e qualificação de leads, resultando em maior eficiência e taxa de conversão.
- Gerenciamento proativo do relacionamento com o cliente utilizando ferramentas de CRM, garantindo o acompanhamento eficaz e a nutrição de leads.
- Desenvolvimento e execução de estratégias de cold calls personalizadas, alcançando altas taxas de conexão e interesse inicial.
- Elaboração e envio de cold e-mails com foco em engajamento e conversão, demonstrando domínio em comunicação persuasiva.
- Aplicação de técnicas avançadas de outbound para identificação e abordagem de potenciais clientes, contribuindo para a expansão da base de leads qualificados.
- Análise de dados de campanhas outbound para identificar padrões de sucesso e otimizar abordagens futuras.
- Colaboração com a equipe de vendas para garantir uma transição suave de leads qualificados.
- Pesquisa contínua de mercado para identificar novas tendências e oportunidades de prospecção.
- Utilização de ferramentas de automação de vendas para escalar o alcance e otimizar o tempo de prospecção.
- Criação de mensagens personalizadas baseadas nas necessidades específicas dos prospects.
- Monitoramento e reporte de métricas de desempenho para avaliação de resultados das estratégias de outbound.
- Participação ativa em treinamentos e workshops para aprimoramento contínuo em prospecção e vendas.
- Domínio na utilização de plataformas de CRM para registro e acompanhamento de interações com leads.
- Adaptação de estratégias de engajamento inicial com base no feedback e resultados obtidos.

Turbo Partners, BDR Outbound

Dezembro 2024 - Março 2025

- Contribuição significativa para a geração de leads qualificados através de um mapeamento assertivo.

- Otimização do funil de prospecção ao qualificar leads com alto potencial de conversão.
- Gestão eficiente do relacionamento com o cliente através de sistema CRM, garantindo o registro detalhado de todas as interações.
- Execução de cold calls estratégicas, superando objeções e despertando o interesse de decisores.
- Criação e implementação de campanhas de cold email, gerando um volume expressivo de respostas e reuniões agendadas.
- Aplicação de diversas estratégias outbound para engajamento inicial, ampliando o alcance da marca no mercado.
- Identificação de perfis de cliente ideais e desenvolvimento de listas de prospecção segmentadas.
- Colaboração próxima com a equipe de marketing para alinhar mensagens e otimizar o engajamento.
- Análise de métricas de abertura e resposta de e-mails para aprimorar futuras comunicações.
- Participação em reuniões de alinhamento com a equipe de vendas para discutir estratégias e resultados.
- Manutenção de um pipeline de prospecção organizado e atualizado no CRM.
- Desenvolvimento de scripts de cold call e templates de e-mail para otimizar o processo.
- Demonstração de resiliência e persistência em abordagens de prospecção desafiadoras.
- Realização de follow-ups estratégicos para nutrir leads e avançar no funil de vendas.
- Suporte na identificação de dores e necessidades dos potenciais clientes para personalizar a abordagem.

Valor Investimentos, Assessor de investimentos

Maio 2023 - Novembro 2024

- Aquisição ativa de novos clientes, expandindo a carteira de investimentos e gerando novas oportunidades.
- Construção de relacionamentos duradouros com clientes através de uma gestão de relacionamento exemplar utilizando CRM.
- Identificação precisa das necessidades financeiras dos clientes para proposição de soluções de investimento personalizadas.
- Condução de atendimento ao cliente com excelência, esclarecendo dúvidas e oferecendo suporte contínuo.
- Análise de mercado financeiro para identificar tendências e oportunidades de investimento.
- Elaboração de planos de investimento alinhados aos objetivos e perfis de risco dos clientes.
- Monitoramento constante de performance de investimentos e ajustes de portfólio.
- Apresentação de relatórios de desempenho e projeções financeiras de forma clara e compreensível.
- Utilização de plataformas financeiras para execução de operações e acompanhamento de carteiras.

- Educação financeira dos clientes, capacitando-os a tomar decisões informadas.
- Cumprimento rigoroso de normas e regulamentações do mercado financeiro.
- Resolução de problemas e gerenciamento de expectativas dos clientes.
- Participação em eventos e treinamentos para atualização sobre produtos e serviços financeiros.
- Prospecção de leads através de networking e indicações.
- Desenvolvimento de estratégias para captação e retenção de clientes de alto patrimônio.

Atlas iPhones, Sócio Responsável pelo Financeiro

Agosto 2021 - Atualmente

- Implementação de novas estratégias de venda (Tráfego Pago/Orgânico), resultando em aumento de 77% nas vendas em 2 meses.
- Gestão otimizada de gastos e estoque utilizando planilhas avançadas em Excel, reduzindo custos em 18% e evitando perdas.
- Construção de relacionamentos sólidos e estratégicos com fornecedores, garantindo melhores condições e prazos.
- Desenvolvimento e monitoramento de campanhas de tráfego pago em plataformas como Google Ads e Meta Ads.
- Otimização de SEO para melhorar o posicionamento orgânico e atrair tráfego qualificado.
- Análise de dados de vendas para identificar gargalos e oportunidades de crescimento.
- Elaboração de relatórios financeiros e projeções de fluxo de caixa.
- Controle de contas a pagar e a receber, garantindo a saúde financeira da empresa.
- Negociação com fornecedores para obtenção de melhores preços e prazos de pagamento.
- Gestão de inventário e processos de compra de produtos.
- Desenvolvimento de estratégias de precificação para maximizar a margem de lucro.
- Criação de dashboards financeiros em Excel para acompanhamento visual de indicadores.
- Implementação de melhorias em processos financeiros para aumentar a eficiência operacional.
- Análise de custos e despesas para identificar oportunidades de redução.
- Colaboração com a equipe de vendas e marketing para alinhar estratégias de crescimento.

EDUCAÇÃO

UW, Tecnólogo - Análise e Desenvolvimento de Sistemas

2024/2 a 2027/1

CURSOS E CERTIFICADOS

- CS50 Introduction to Programming in Python
- Cisco IT ESSENTIALS
- Excel
- Python Avançado