

PEDRO HENRIQUE MARCONATO

Brasileiro, Casado e 33 anos
[linkedin.com/in/pedromarconato](https://www.linkedin.com/in/pedromarconato)

Tel.: (55) 98114 7758
pedrohmarconato@gmail.com
Cachoeira do Sul – RS

ÁREA DE ATUAÇÃO

CRM | ANALYTICS | BUSINESS INTELLIGENCE | LTV | SQL

RESUMO DE QUALIFICAÇÕES

- Mestre em Administração de Empresas, com sólida trajetória na área de Analytics, unindo inteligência de dados, CRM, visualização analítica e automação para gerar valor ao negócio.
- Atuação em empresas de grande porte e alta complexidade, como Grupo RBS, Realize CFI (Grupo Lojas Renner S.A.) e Rede Globo, liderando projetos estratégicos nas frentes de CRM, inteligência comercial e performance de marketing.
- Vivência com dados aplicados a marketing, canais, crédito, conteúdo e operações, conectando áreas e traduzindo necessidades de negócio em soluções analíticas de alto impacto.]
- Destaques em projetos de visualização, segmentação e comportamento de consumo, com domínio de ferramentas como Databricks, SQL, Responsys, Power BI, Python, Salesforce, Mailchimp, Tableau, SAS, IA/Agents e Kanbanize.
- Conhecimento em metodologias ágeis (Scrum, Kanban), com atuação na priorização de backlog, estruturação de squads e aceleração de entregas com foco no cliente.
- Experiência com integração de dados de múltiplas fontes, construção de pipelines, análises preditivas e mapeamento de comportamento para suportar decisões estratégicas.
- Diferencial na combinação entre capacidade analítica, pensamento estratégico e conhecimento técnico, com atuação reconhecida como liderança mesmo em estruturas consultivas
- Gestão de pessoas, liderando times multidisciplinares com foco em desenvolvimento, autonomia e geração de resultados consistentes.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Mestrado – Administração de Empresas – UFSM | 2019
Bacharelado – Administração de Empresas – UFSM | 2015

IDIOMA

Inglês Intermediário

TECNOLOGIA

Databricks ■ SQL ■ Responsys ■ Kanbanize ■ Mailchimp ■ IA/Agents ■ SAS ■ Tableau ■ Salesforce ■ Python

CURSOS COMPLEMENTARES E CERTIFICAÇÕES

Statement of Accomplishment - Intermediate R course ■ Marketing Analytics in Practice ■ Fundamentos de Solução de Problemas ■ Marketing Analytics in Theory ■ Marketing in a Digital World

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

LOJAS RENNER | REALIZE CFI

2021- 2025

(Empresa Nacional do segmento Financeiro)

■ CRM Manager

- Responsável pela liderança da frente estratégica de CRM, com foco na evolução da área, crescimento da base de clientes, engajamento e geração de valor ao negócio, tendo sob sua gestão um time multidisciplinar com 8 pessoas.
- Definição e acompanhamento dos OKRs da área, conectando metas do negócio a indicadores de relacionamento, retenção e ativação, assegurando alinhamento estratégico e foco em resultados.
- Planejamento, execução e otimização de campanhas de relacionamento multicanal (e-mail, SMS, push, entre outros), aplicando segmentações inteligentes e automações para aumentar frequência de uso e impulsionar vendas incrementais.
- Construção de jornadas personalizadas com base em comportamento e perfil dos clientes, promovendo a evolução do ciclo de vida e a fidelização em produtos financeiros (cartões, empréstimos, seguros e consumo no ecossistema Renner).
- Condução de rituais de gestão ágil (daily, planning, reviews e retrospectivas), utilizando frameworks como Scrum e Kanban para manter ritmo de entrega, visibilidade de prioridades e foco em impacto.
- Gestão do backlog da área, com mapeamento, priorização e organização das demandas de acordo com o valor percebido pelo cliente e impacto estratégico para o negócio.
- Gestão estratégica de fornecedores e parceiros de tecnologia, incluindo plataformas de CRM, automação e enriquecimento de dados, garantindo qualidade das entregas e aderência às diretrizes da área.
- Interface contínua com áreas-chave (TI, Produtos, Analytics, Marketing, Lojas e Comercial), promovendo alinhamento entre as iniciativas de CRM e os objetivos corporativos.
- Gestão técnica e operacional de ferramentas como Oracle Responsys, Databricks e Power BI, viabilizando execuções automatizadas, tratamento adequado de dados e geração de dashboards de performance.
- Monitoramento e análise de KPIs e indicadores de campanhas, utilizando dados para orientar decisões, validar hipóteses e promover ciclos de melhoria contínua.
- Liderança de projetos e iniciativas estratégicas de expansão da base ativa de clientes e ativação de novos canais de comunicação, contribuindo para o fortalecimento da cultura de Customer Centricity na organização.

■ Especialista de Analytics

- Responsável por criar dashboards e indicadores estratégicos para áreas como Marketing, CRM, Crédito e Canais, entregando uma visão integrada e em tempo real para apoiar decisões de negócio.
- Desenvolvimento de bases segmentadas e relatórios automatizados voltados ao time de CRM, com foco em ganho de eficiência, agilidade nas análises e geração de receita por meio de ações mais precisas.
- Organização e integração de dados operacionais, comportamentais e transacionais, consolidando múltiplas fontes em uma base confiável para análises completas do ciclo de vida do cliente.
- Utilização prática de ferramentas como SQL, BigQuery, Python e Power BI para análises exploratórias, automações de rotinas e desenvolvimento de modelos preditivos aplicados ao negócio.
- Atuação próxima às áreas de Marketing, Produtos, Riscos e Operações, traduzindo necessidades estratégicas em análises aplicáveis, com foco em direcionamento de ações e tomada de decisão.

DBC COMPANY

2020 - 2021

(Empresa Nacional do segmento de Consultoria em TI)

■ Especialista de Analytics

- Responsável por apoiar a reestruturação estratégica da área de CRM no cliente Realize, implementando metodologias ágeis (Kanban) e definindo processos que reduziram o time-to-market das campanhas e aumentaram a eficiência operacional.

GRUPO RBS

2019 - 2020

(Empresa Nacional do segmento de Mídia)

■ Analista de Inteligência Comercial

- Responsável pela estruturação e análise dados de desempenho comercial, audiência e comportamento de mercado, apoiando a liderança na tomada de decisões estratégicas do cliente Rede Globo.