Contato

5585998488224 (Mobile)
mariavanessasampaioalexandre@gmail.com

www.linkedin.com/in/vanessa-saamp (LinkedIn)

Principais competências

Enablement Operacional

Enablement Tático

Desenvolvimento de Times Comerciais

Languages

Inglês (Limited Working)

Certifications

Enablement Tático/Operacional

FPV - Formação Profissional em Vendas

Vendas Consultivas

Capacitação na CEMP

Aceleração de Vendas 2.0

Vanessa Sampaio

Sales Enablement | Treinamento Comercial | Desenvolvimento de Vendas | Playbooks & Processos

São Paulo, Brasil

Resumo

Muita gente acha que um time de vendas só precisa de meta e motivação. Mas a verdade é que, sem processo claro, capacitação contínua e bons materiais, até os melhores talentos se perdem.

Foi observando isso na prática que comecei a estruturar minha carreira em Sales Enablement. Já atuei como BDR, executiva de vendas e hoje me dedico a capacitar e apoiar times comerciais de ponta a ponta — do onboarding ao ongoing, com treinamentos, playbooks e rotinas pensadas para facilitar o dia a dia de quem está na linha de frente.

Tenho facilidade em lidar com tecnologias e IAs, as uso como apoio estratégico para criar fluxos, materiais, diagnósticos e soluções práticas. Meu olhar é atento a pessoas e processos, sempre buscando formas mais eficientes de fazer com que o conhecimento circule e se transforme em resultado.

Quer falar comigo? mvanessasamp@gmail.com

Experiência

Benner

Analista de Sales Enablement

maio de 2025 - Present (1 ano 3 meses)

São Paulo, Brasil

Atuo no desenvolvimento e consolidação da área de Sales Enablement na Benner, com foco em potencializar a performance e o crescimento do time de Inside Sales.

Sou responsável por construir processos, playbooks e trilhas de capacitação que conectam dados, comportamento e resultado, garantindo escalabilidade e consistência na geração de oportunidades comerciais.

Além de desenhar e aplicar treinamentos, também conduzo rituais de acompanhamento, análise de ligações e planos de desenvolvimento individuais, sempre com o olhar voltado para o fortalecimento das habilidades consultivas dos BDRs e o amadurecimento da operação como um todo.

Cidadania Já
Analista de Sales Enablement
outubro de 2024 - maio de 2025 (8 meses)
São Paulo, Brasil

Atuei como referência técnica em Sales Enablement, responsável pela estruturação e gerenciamento dos processos comerciais para o time de SDRs. Minhas entregas envolvem:

• Criação e gestão do Ramp Up, com estrutura completa incluindo o uso do Google Classroom (com avaliações e automações);
• Desenvolvimento e implementação dos playbooks comerciais para SDRs, organizados e atualizados no Google Sites para fácil acesso pelos times;
• Reformulação do fluxo de cadência e follow-ups, incluindo nos playbooks dos times comerciais;
• Coordenação e execução dos treinamentos recorrentes do Rump Up, com agendamento, planejamento e acompanhamento das turmas;
• Implementação de um novo modelo de avaliação e acompanhamento de desempenho;
• Organização e atualização contínua dos materiais estratégicos em Google Sites, apoiando campanhas sazonais e mudanças do mercado;
• Suporte focal direto aos SDRs, com auditoria de atendimentos e identificação de gaps individuais;
• Atuação ativa na consolidação da área de Enablement, com protagonismo, visão de processos e foco em escalabilidade.

Revening Educação
Sales Enablement
junho de 2024 - setembro de 2024 (4 meses)
São Paulo, Brasil

Na Revening Educação, aplicando a metodologia RevOps, integramos de maneira eficaz as áreas de Marketing, Vendas e Sucesso do Cliente para maximizar o crescimento e a estratégia de receita em escala dos nossos clientes.

Atuo na criação de manuais e guias de vendas, planejando e conduzindo treinamentos de pré-vendas e vendas. Documentando diagnósticos de Revenue e colaborando diretamente na área comercial, desenvolvo e personalizo Playbooks de Vendas para nossos clientes, transformando-os em sites funcionais e acessíveis.

Além disso, sou responsável pela redação das atas de reuniões, gestão das rotinas dos clientes via Trello e elaboração de pautas semanais, assegurando uma comunicação clara e eficiente da nossa comunidade.

Barros Soluções
Business Development Representative
maio de 2023 - junho de 2024 (1 ano 2 meses)

Fui a primeira pessoa contratada pra área de pré-vendas e ajudei a construir o setor do zero junto com a coordenação. Participei da implementação do CRM, criamos cadências de prospecção, definimos processos e estratégias pra geração de leads.

Além da rotina de prospecção ativa e qualificação de leads, também fui responsável por treinar o SDR que entrou depois de mim, garantindo que ele entendesse os processos e tivesse uma boa rampagem.

Essa experiência me deu uma visão mais ampla sobre como estruturar e fazer a área de pré-vendas funcionar na prática, unindo operação com estratégia.

Trílogo
1 ano 7 meses

Sales Enablement
dezembro de 2022 - maio de 2023 (6 meses)
Fortaleza, Ceará, Brasil

Minha transição para a área de Sales Enablement veio de forma natural, a partir do envolvimento com iniciativas de capacitação, estruturação de processos e apoio à operação comercial.

Fui responsável por criar materiais, playbooks e treinamentos para o time, além de acompanhar a integração de novos vendedores. Trabalhei próxima da gestão e de Sales Ops, analisando dados de performance e identificando pontos de melhoria, sempre com foco em tornar a operação mais eficiente e o time mais preparado.

Foi nessa fase que descobri meu interesse real por Enablement e dei os primeiros passos nessa área, unindo minha bagagem de vendas com desenvolvimento de pessoas e processos.

Sales Executive
novembro de 2021 - dezembro de 2022 (1 ano 2 meses)
Fortaleza, Ceará, Brasil

Fui uma das primeiras pessoas contratadas para compor o time comercial da Trílogo e participei da construção das estratégias de prospecção ativa junto à liderança. Me destaquei pela abordagem via LinkedIn, o que resultou na conquista de grandes contas como Grupo SBF, WeWork e SmartFit.

Atuei em toda a jornada comercial, da qualificação a negociação, utilizando técnicas de venda consultiva e garantindo uma experiência positiva para os clientes. Esse período foi essencial para desenvolver minha visão estratégica e aprofundar meu entendimento sobre o processo de vendas como um todo.

Curso MS
1 ano 3 meses

Social Media
agosto de 2020 - outubro de 2021 (1 ano 3 meses)
Fortaleza, Ceará, Brasil

Atuei como responsável pelo planejamento da linha editorial, gerenciando as mídias sociais e garantindo uma estratégia eficiente para o crescimento do zero no perfil do Instagram @cursoms.

Criação, edição e revisão de conteúdo também ficavam comigo, tanto para e-mail marketing, como para blog posts e gravações comerciais. Com habilidades de redação, contribuí para o desenvolvimento de mensagens impactantes e envolventes, buscando sempre alcançar os objetivos de comunicação estabelecidos.

Atendimento ao cliente
agosto de 2020 - outubro de 2021 (1 ano 3 meses)
Fortaleza, Ceará, Brasil

Responsável pelo suporte dos alunos e novos clientes, fui capaz de entender suas necessidades e fornecer um suporte personalizado para ajudá-los a alcançar seus objetivos acadêmicos. Além disso, apliquei minhas habilidades de resolução de problemas para lidar com desafios específicos que os alunos enfrentaram ao longo do curso, trabalhando de forma proativa para encontrar soluções eficazes. Também exerci um papel fundamental no atendimento ao

cliente, garantindo que as dúvidas e questões dos alunos fossem prontamente respondidas e resolvidas. Por meio dessas atividades, pude contribuir para a excelência dos cursos e o sucesso dos alunos no passado.

Formação acadêmica

Universidade Anhembi Morumbi

Curso Superior de Tecnologia (CST), Marketing · (dezembro de 2023)