GIOVANNI GALHARDI

CRM / Growth Marketing

(11) 99357-3215
26 anos
São Bernardo do Campo - SP
giovannigalhardi@gmail.com

SOBRE MIM

Profissional com experiência sólida em CRM, Growth Marketing e CRO, especializado em estratégias orientadas por dados para aumentar engajamento, conversões e retenção. Atuo no desenvolvimento de estratégias de funil, automação de marketing, nutrição de leads e otimização de processos comerciais, com foco em crescimento sustentável e relacionamento de longo prazo com clientes.

OBJETIVO

Atuar como Analista de CRM e Growth, aplicando estratégias de automação, segmentação de leads e otimização de funis para gerar crescimento previsível, engajamento e retenção de clientes.

EXPERIÊNCIA

Layer Up - Analista de Inbound Marketing

2022 -

Gestão de CRM com foco em segmentação, automação e nutrição de leads. Estruturação de fluxos de e-mails e jornadas personalizadas para diferentes etapas do funil. Testes A/B e multivariados para otimizar conversão em landings, e-mails e cadências de contato.

CGA - Analista de Marketing

2010-2022

Implantação do departamento de marketing com foco em Inbound e Outbound, otimizando processos e estratégias comerciais.

CBA - Assistente Comercial

2010-2022

Minhas funções englobavam o apoio técnico e comercial a vendedores internos e também a gestão e manutenção de carteira de clientes;

Avanza - Analista de Atendimento

2010-2022

Minhas funções englobavam ao atendimento ao cliente (Digital e via Call), Cadastro de dados via sistema operacional, Prospecções ativas e Vendas de produtos digitais (Inbound e Outbound)

EDUCAÇÃO

Bacharelado - Publicidade e Propaganda

2022 - Universidade Paulista

Pós Graduação - Big Data

2024 - PUC PR

HARD SKILLS

- CRM
- Inbound Marketing
- Growth Marketing
- Data Analytics
- CRO

SOFT SKILLS

- Pensamento estratégico
- Resolução de problemas
- Comunicação a eficaz
- Colaborativo
- Adaptativo

TOOL SKILLS

- Salesforce, RD Station, Hubspot, ActiveCampaign e etc...
- Google Analytics
- Hotjar e Clarity
- Insider e GTM
- Power BI e Locker Studio
- Vtex e Magento

LICENÇAS E CERTIFICADOS

2024 - Data Growth - GLA

2024 - Lean Six Sigma (White Belt) - FM2S

2023 - CRO - Mirago

2023 - Growth Marketing - Mirago

2022 - Funil Y - Layer Up

2022 - RD Station Marketing - Mirago

2022 - SEO - Mirago

2022 - Gestão Projetos - DNC

2022 - Inbound Mkt - Rock Content

2021 - Design Think - FIAP

2023 - Outbound - Reev

2022 - Branding - Rock Content

2022 - Copywriting - Rock Content

2018 - Téc. Informática - Pentágono

PROJETOS VOLUNTÁRIOS

Projeto de iniciação científica e tecnológica proposta pela instituição de ensino (Universidade Paulista).

PROJETOS DE EMPREENDIMENTO

Projeto pessoal de empreendedorismo com Blog e Marca do universo Streetwear, onde administro, implemento estratégias de conteúdo e desenvolvo criativos de vestuário para comércio digital que tem sido agregador para as minhas visões administrativas.

IDIOMAS

Português - *Avançado*

Inglês - *intermediário B1*

Italiano - *Básico*

CASES

2022 - Grupo Atlas e Dako gera um aumento de faturamento - Layer Up

Um aumento de faturamento 741,37% após experimento de testes e otimizações na ferramenta do RD Station, utilizando emails e landinpages como ponto de conversão

2022 - Simples Dental aumento de conversões e engajamento - Layer Up

Simples Dental atingiu aumento de 763% em conversões, 693% em engajamento e taxa de conversão de MQLs em vendas 129,45% maior que a média do mercado, através de estratégias de conversão de CRO através de TYPS e LPs.

2019 - Implantação de Departamento e nova metodologia de Vendas - CGA

Implementação de uma nova tática comercial pautada nas estratégias de Inbound e Outbound marketing e os resultados foram notáveis com a aquisição de clientes de grandes portes (Multinacionais) e aumento considerável de faturamento mensal sem investimento em mídia com apenas foco em conversões de resultados.

LINKEDIN - SAIBA MAIS SOBRE MIM

- **Link**: www.linkedin.com/in/giovanni-galhardi-703687187
- **Qr Code:**

PROJETOS NA ÁREA DE CRM

2022 - Onboarding Clientes Atlas e Dako setor de E-commerce

Criação de toda a estratégia de ativação, relacionamento e recompra dos clientes e novos leads através da construção de réguas automáticas de ofertas e nutrição das linhas de produtos da marca, assim como uso de webPushes estratégicas e ofertas por WhatsApp.

2023 - Estratrgias de engajamento da empresa de Saas Simples Dental

Reestruturação do plano de cronograma de comunicações da base com foco em restabelecimento de engajamento e aumento de usuários, assim como construção de réguas de nutrição para diferentes clister da marca.

2024 - Estratégias para rede imobiliária Colliers

Criação de toda a parte estratégica de nutrição e engajamento de leads do marketing e também funis de comerciais de CRM garantido geração de oportunidades continua e qualificadas usando estratégias de Lead Scoring

2024 - Estratégias de Go-to-Market Marca de Hiegine dental New Dental Care

Todo o processo de onboarding do cliente desde a estratégia de captação de usuários, engajamento até processos comerciais na ferramenta de CRM, estruturando também segmentações estratégicas de acordo com personas e costures da marca.

2024 - Estrategias de Rebranding e criação de base de relacionamento C.A

Desenho completo do CRM da marca que utilizou canais de e-mail, WhatsApp e SMS para comunicações com os usuários foi utilizado estratégias de segmentações estratégicas para geração de oportunidade e vendas diretas via B2B (Foi utilizado programas de indicação também)

2025 - Restruturação de CRM de transportadora internacional marítima

Processo de reativação de base antiga de cliente do segmento portuário onde foi elaborado réguas de topo, meio e fundo de funil, além de estratégias de pós vendas e crosselling de serviços.

2025 - Réguas de pós vendas e gestão de crises cliente imobiliária Tenda

Criação de réguas de pós vendas de cliente do setor imobiliário na qual utilizava de comunicação omnichannel entre e-mail, app, SMS e WhatsApp foi utilizada a técnica de gamificação para gerar relacionamento e engajamento com os compradores

2025 - ABM Marketimg para empresa de Segurança Digital Sygnifyd

Foi elaborado a estratégia de Acount Based marketing para criação de réguas de relacionamento com CMOs do setor de tecnologia com o objetivo de geração de novas oportunidades estratégia foi usada fluxos de automação para topo, meio e fundo de funil