

Contato

+55 32 9 8808-7923 (Mobile)
juliojf89@gmail.com

www.linkedin.com/in/julio-campos-
jf (LinkedIn)
github.com/JulioAFC (Other)

Principais competências

React
Operações comerciais
Melhoria de processos

Certifications

Introdução ao Inbound Marketing
Programação para internet com
JavaScript
Marketing Exponencial e Vendas
Online
Potencialize sua Agência de
Sucesso
Como Lidar com Clientes
Insatisfeitos

Julio Campos

Executivo de Contas | Especialista de Produtos | Product Owner |
Desenvolvedor Front-end
Juiz de Fora, Minas Gerais, Brasil

Resumo

Formado em Publicidade e Propaganda, e finalizando
Desenvolvimento Full Stack, com especialização em Front-end, no
curso Certified Tech Developer da Digital House, em parceria com o
Mercado Livre e a Globant.

Sou um profissional de perfil hands on, com foco na resolução de
problemas, e experiência em inovação de processos, negociação,
criação e gestão de produtos, e desenvolvimento de equipes.

Experiência

Alest Consultoria

1 ano 9 meses

Executivo de Contas | Especialista em Produtos
outubro de 2021 - Present (1 ano 6 meses)
São Paulo, São Paulo, Brasil

Atuação como Product Owner: participando da construção e entrega de
projetos, formação e condução de Sprints, manutenção de backlog e roadmap
de novas features de produtos junto ao time de Desenvolvimento;

Responsável por contas estratégicas - vendas consultivas e relacionamento
B2B, com criação de Business Plan;

Manutenção de clientes e metrificação de sucesso com base em upsell de
receita;

Atuação como Especialista de Produtos Alest (Saas), com apresentação,
demonstração e apoio técnico a times de vendas e relacionamento:

Automações, Chatbots, ferramentas para Análise e Gestão de Dados,
Auditoria e Compliance, e Serviços Estratégicos para Workplace from Meta;
Especialista em Vendas de Workplace from Meta;

Gestão de CRM (Base e New Logos), garantindo o funcionamento de todo o
funil, Negociações e Fechamentos de Vendas;

Levantamento de dados analíticos de mercado, pesquisas e benchmarkings
com o objetivo de entregar ao cliente soluções de negócios completa;

Acompanhamento do ciclo de entrega dos produtos e serviços comercializados, apoiando nas soluções dos eventuais problemas;
Elaboração de copys ligadas aos produtos para o time de marketing;

Inside Sales Representative

julho de 2021 - setembro de 2021 (3 meses)

São Paulo, São Paulo, Brasil

Parceiro Certificado: Meta, Google, DocuSign, HubSpot e RD Station.
Vendas B2B de Workplace from Meta;
Criação de escopos personalizados de serviços para Workplace from Meta;
Elaboração de propostas e ROI de projetos (B2B);
Prospecção constante de clientes e oportunidades de negócios, usando métodos de qualificação de leads como: BANT, CHAMP, ANUM e GPTC, para alimentação de CRM;
Agendamento e cadência de reuniões regulares;

Na Alest, tenho ajudado diversas empresas de diferentes segmentos, com soluções e inovações tecnológicas, que otimizam os ganhos da empresa quanto à comunicação interna. Seja através do Workplace from Meta, Produtos Google, Monday.com, HubSpot, DocuSign, e/ou do nosso menu de soluções, que conta com automações de Chatbots, ferramentas para Gestão e Análise de Dados totalmente personalizadas, além de níveis de serviços consultivos e estratégicos personalizados.

Checkmate Comunicação Integrada

6 anos

Líder de Planejamento e Operações

maio de 2020 - dezembro de 2020 (8 meses)

Revisão e monitoramento processos, resultados e indicadores, através de análises e KPIs;
Identificação, mapeamento e melhora de processos, procedimentos e fluxos de prospecção, onboarding, engajamento e treinamento de prestadores de serviços, buscando aumento de eficiência operacional e maximização dos resultados - sempre de maneira escalável.
Atualização e acompanhamento de todos os indicadores de desempenho da base de clientes - tanto performance, quanto experiência (NPS, CES, Churn) - através de pesquisas nos bancos de dados e criação de relatórios em ferramentas de planilha (Excel/Google Sheets);
Atuação em parceria com o time de executivos de contas na criação e acompanhamento de planos de ações e campanhas comerciais;

Executivo de contas

janeiro de 2019 - maio de 2020 (1 ano 5 meses)

Responsável por contas estratégicas - vendas consultivas e relacionamento B2B;

Manutenção de clientes e metrificação de sucesso com base em upsell de receita;

Gestão de CRM com clientes de perfis variados (B2B), para condução de todo o processo de vendas;

Especialista em criação e vendas de serviços personalizados para clientes;

Prospecção ativa de clientes.

Treinamento e liderança de equipes de vendas B2B.

Analista de Atendimento - Customer Success

fevereiro de 2016 - dezembro de 2018 (2 anos 11 meses)

Relacionamento ativo com clientes, fazendo a manutenção do LTV do mesmo;

Atuação com uma carteira grande de clientes, de variados portes e segmentos, trabalhando para o desenvolvimento de novas ideias para apoiar os clientes na expansão de uso dos serviços contratados (ações de upsell e cross sell);

Realizar todos os checkpoints e entregas de valor do ciclo de vida do cliente;

Forte relacionamento com os Key Users das contas dos clientes, sendo um dos pontos-chave da empresa para auxiliar a reduzir o churn, com um atendimento de excelência e atuação nas tratativas de retenção;

Liderança e estruturação de equipes de Customer Success.

Analista de Planejamento e Social Media

janeiro de 2015 - fevereiro de 2016 (1 ano 2 meses)

Mensuração e report dos resultados, e geração de insights das ações através de ferramentas específicas, como o Google Analytics, com objetivo de gerar leads qualificados para conversão em vendas e fortalecimento da marca;

Monitoramento do tagueamento verificando se os eventos e metas estão disparando corretamente;

Garantir o andamento do funil de marketing online – através da análise de métricas e indicadores em plataformas de data analytics, mídia e jornadas;

#Gerar insights para os times de UX e TI a respeito de tráfego e métricas impactantes em mídia como índice de qualidade das páginas, velocidade de carregamento etc;

Administrar relacionamento com fornecedores parceiros de dados e analytics;

Interlocutor responsável entre a área de marketing digital e as áreas de inteligência.

Grupo Cercred

Recuperador de Crédito

setembro de 2012 - março de 2015 (2 anos 7 meses)

Juiz de Fora, Minas Gerais

Analista de Cobrança responsável por negociação de contratos com carteira de clientes;

Coordenação de Equipes de Cobrança e Relacionamento com Clientes;

BI de Contratos - Escopo e criação de dashboards e relatórios;

Auxiliar o time financeiro com assuntos referentes aos clientes;

Análise de documentos e indicadores de contratos.

Patrimônio Imóveis

Assistente administrativo de escritório

fevereiro de 2008 - fevereiro de 2011 (3 anos 1 mês)

Juiz de Fora, Minas Gerais

Formação acadêmica

Digital House Brasil

Certified Tech Developer, Tecnologia da Informação · (2021 - 2023)

Instituto de Gestão e Tecnologia da Informação

Bootcamp, Product Owner · (outubro de 2021 - dezembro de 2021)

Estácio

Bacharelado, Publicidade · (2010 - 2014)

Faculdade Metodista Granbery

Bacharelado, Direito · (2007 - 2010)