

DANIELA FERREIRA

PUBLICITÁRIA

 +55 (48) 984308610

 [/danielaferreir](#)

 ferreira.danielac@gmail.com

 [/danielaferreir](#)

São mais de 6 anos atuando na construção de estratégias focadas em geração de demanda (principalmente inbound), automação de marketing e integração entre marketing e vendas para o setor B2B.

Sempre trabalhei em empresas de tecnologia, o que me deu uma visão prática e estratégica sobre como escalar processos, testar abordagens e colaborar com áreas como vendas e CS. Gosto de trabalhar com dados, mas também com gente: curto dar treinamentos, compartilhar aprendizados e construir soluções junto com o time (ainda que seja de maneira remota).

Além do perfil, colaborativo, sou bastante orientada a dados e costumo me envolver ativamente na criação de processos e projetos com impacto direto na qualificação de leads (MQLs) e no desempenho comercial.

EXPERIÊNCIA

ASSISTENTE DE PERFORMANCE (INBOUND MARKETING) - B2B

Dialetto Comunicação

2018 - 2020

- Auxílio na construção de estratégias de inbound marketing de ponta a ponta. Desde o planejamento de palavras-chave para blogpost e materiais ricos, até a mensuração dos resultados finais;
- Análise de concorrentes;
- Produção de e-mails marketing (utilizando copywriting) e landing pages;
- Planejamento de ações de promoção e divulgação conjunta (co-marketing).
- Empresas atendidas: Sebrae/SC, Kiper, Exact Sales etc.

ANALISTA SÊNIOR DE INBOUND MARKETING (B2B)

Feedz by TOTVS (empresa de tecnologia)

2021 - 2025

- Planejamento e execução de estratégias com foco na geração e qualificação de leads e MQLs para a equipe comercial (e-mails marketing, fluxos de automação, disparos de Whatsapp, divulgação de conteúdos, CRM, integração entre ferramentas etc). Utilizando principalmente ferramentas como RD Station, Pipedrive, Google Analytics 4, Search Console e planilhas.
- Testes A/B e construção de relatórios para análise de resultados, utilizando dados do Google Analytics 4, Search Console, RD Station, Pipedrive e outras ferramentas de marketing.
- Treinamentos internos e alinhamento com times de marketing, CS e vendas.
- Participação ativa na construção e análise de KPIs como CPL, taxa de conversão e CAC.

ANALISTA DE MARKETING

Transformação Digital (empresa de tecnologia)

2020 - 2021

- Construção de estratégias de divulgação de eventos online (utilizando principalmente o RD Station);
- Criação de tags via Google Tag Manager (+ integração site e Google Analytics);
- Mensuração de resultados e apresentação de relatório tendo como base os dados do Google Analytics.

CASES

FLUXO DE E-MAILS: RESGATE DE MQLS "PERDIDOS"

Elaboração da estratégia, desenho, revisão e análise do Fluxo de Resgate de MQLs dados como "perdidos por timing" no comercial.

Estratégia: cada MQL dado como "perdido" pelo comercial, tendo como motivo de perda "timing", seria impactado com uma série de e-mails específicos para o seu motivo de perda.

Objetivo: recuperar o MQL e fazer com o que levante a mão novamente, com a intenção de fechar de fato. Assim, recuperando o valor investido nesses MQLs.

Resultado a curto prazo (1º mês): fechamento de 1 venda, com receita mensal recorrente de R\$ 612,00.

PESQUISA PANORAMA DE ENGAJAMENTO BRASIL 2021

Pesquisa focada em entender o engajamento dos colaboradores nos ambientes de trabalho.

Objetivo: Conseguir 600 respondentes, baseado no número de respostas da Pesquisa Panorama de Engajamento Brasil 2018.

Resultado: conseguimos mais de 1150 respostas, com a ajuda de parcerias e com uma estratégia de marketing de indicação.

VENDAS DIRETAS E INDIRETAS VIA ESTRATÉGIA DE E-MAIL MARKETING EM 2024

Panorama de vendas diretas e indiretas geradas no ano de 2024 via estratégia de e-mail marketing.

Objetivo: Utilizar de estratégia de nutrição de leads via e-mail marketing para gerar vendas para a empresa.

Resultado: 17 vendas concluídas diretamente por e-mail marketing. Mais de 120 vendas impactadas por e-mail marketing (leads interagiram com os e-mails antes de fechar a venda por outros canais).

EDUCAÇÃO

GRADUAÇÃO EM PUBLICIDADE E PROPAGANDA

Estácio Santa Catarina

INBOUND CERTIFIED

HubSpot Academy

E-MAIL MARKETING CERTIFIED

HubSpot Academy

FUNDAMENTOS DA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Track.co

CERTIFICAÇÃO OKR ESSENCIAL

Feedz by TOTVS

FORMANDO CAMPEÕES: LIDERANÇA F.C.

Escola Conquer

GOOGLE ANALYTICS CERTIFICATION

Google - Skillshop

SEO PRINCIPLES

SemRush

CERTIFICAÇÃO HUBSPOT MARKETING SOFTWARE

HubSpot Academy

CURSO COPYWRITING

SEBRAE

FERRAMENTAS E METODOLOGIAS

- G Suite (planilhas, drive etc).
- Google Analytics 4 e Universal
- Pipedrive (CRM)
- OKRs
- Monday, Asana e Trello
- Adobe Illustrator
- RD Station
- SemRush
- Scrum
- Canva
- Search Console
- Google Tag Manager
- Ferramentas de integração (Pluga, Zapier e Make)
- Looker Studio

IDIOMAS

- Espanhol Intermediário/avançado
- Inglês Intermediário