

PORTFÓLIO PROFISSIONAL

José Ferreira da Silva Junior

Revenue Operations • Pré-vendas • CRM • Análise de Funil



 jose.fsilva00@outlook.com

 (48) 9 9350-2119

 [linkedin.com/in/josé-ferreira-da-silva-junior-246a84228](https://www.linkedin.com/in/josé-ferreira-da-silva-junior-246a84228)

 Florianópolis/SC — disponível para remoto e híbrido

Atualizado em 2026

Sumário Executivo

Profissional com 4+ anos em pré-vendas B2B e operações comerciais, atualmente como BDR Sênior e Analista de CRM HubSpot na FB Pneu. Trajetória passando por TOTVS, IPM Sistemas, ZOU Brasil e Modular Cursos, com atuação em mercados B2B, B2G e indústria.

Foco atual em Revenue Operations (RevOps): estruturação de pipeline, análise de funil, automações de CRM, integrações de stack comercial e governança de dados de receita. HubSpot Revenue Operations Certified (oficial).

Diferenciais técnicos: domínio operacional de HubSpot CRM, experiência em múltiplos mercados, capacidade analítica em dados de funil, Lean Six Sigma Yellow Belt, e formação consolidada em vendas consultivas (RD University, Meetime, HubSpot Academy).

Resultados destacados

-  Estruturação completa de CRM HubSpot na FB Pneu
-  Ex-Supervisor de Pré-vendas (gestão de time de BDRs na ZOU Brasil)
-  Operação BDR Sênior em TOTVS (ERP nacional)
-  Atuação B2G na IPM Sistemas (Lei 14.133/2021 e licitações)
-  9+ certificações em vendas, RevOps, dados e gestão

Competências Técnicas

CRM e Stack Comercial

- **HubSpot CRM** — administração ponta a ponta (pipelines, automações, fluxos de trabalho, roteamento de leads, integrações)
- **Salesforce** — Trailhead em formação, foco em Sales Cloud e Revenue Cloud
- **Spotter (Exact Sales)** — integração de Spotter com HubSpot na FB Pneu
- **WhatsApp Business + LinkedIn Sales Navigator** — uso operacional em pré-vendas e CRM de relacionamento

Análise de Dados e BI

- **Métricas de pré-vendas** — análise de funil, motivos de perda, taxa de conversão, ciclo de vendas
- **Métricas SaaS** — CAC, LTV, ROAS, pipeline coverage, win rate (em formação aplicada)
- **Excel / Google Sheets** — avançado para análise comercial
- **Power BI / Looker Studio** — em desenvolvimento
- **SQL** — básico em formação

Processos e Metodologias

- **ICP (Ideal Customer Profile)** — definição e ativação operacional
- **SPIN Selling** — para qualificação de leads B2B e B2G
- **Lean Six Sigma** — Yellow Belt FM2S
- **Cadências multicanal** — desenho e otimização
- **Melhoria contínua** — contínua de processos comerciais

Soft Skills validados em prática

- **Comunicação consultiva** — verbal e escrita (cursos formais e prática diária)
- **Oratória** — UNIASSELVI
- **Mentoria** — formação de novos BDRs como Supervisor na ZOU
- **Liderança colaborativa** — equipe de pré-vendas, definição de KPIs e SLAs



Cases de Atuação

CASE 1 — Estruturação completa de CRM HubSpot na FB Pneu

 **Contexto:** A FB Pneu (indústria catarinense fornecedora de Tramontina, Lynus, Reafril) operava com CRM HubSpot subutilizado: pipelines mal configurados, ausência de automações, lead duplicado e dificuldade de medir conversão de feiras (FEICON 2026 gerou 106 leads sem estrutura analítica).

 **Ação:** Assumi a administração técnica do HubSpot. Reestruturei pipelines por segmento (indústria, distribuição, varejo, construção), implementei automações de roteamento de leads, criei propriedades customizadas para análise de funil pós-feira, padronizei cadência de follow-up multicanal e integrei o Spotter ao HubSpot para automação de prospecção outbound.

 **Resultado:** Operação comercial passou a ter visibilidade de conversão por origem de lead, motivos de perda categorizados (identifiquei ~60% das perdas por dado de contato inválido, gerando proposta de melhoria na captação em feiras) e funil organizado por etapas claras com SLA definido. Redução estimada de 40% no tempo gasto em registro manual e aumento de 30% na qualidade dos dados de pipeline.

CASE 2 — Análise de Funil pós-FEICON 2026 (auditoria de leads de feira)

 **Contexto:** Após a participação da FB Pneu na FEICON 2026 em São Paulo, foram capturados 106 leads no stand sem critério estruturado de qualificação posterior. Time comercial reportava 'baixa qualidade de leads' como justificativa para baixa conversão.

 **Ação:** Realizei auditoria completa da base: classificação de motivos de perda em 7 categorias (número errado, sem telefone, fora de ICP, contato duplicado, etc.), análise de aderência ao ICP da FB Pneu, e mapeamento dos perfis com maior taxa de conversão (atacadistas e distribuidores).

 **Resultado:** Identifiquei que o problema NÃO era qualidade intrínseca do lead, e sim qualidade do DADO de contato: ~60% das perdas decorriam de número de telefone inválido ou ausente. Propus formulário digital com validação na próxima feira + processo de dedup ANTES de subir leads ao CRM. Insight aproveitado pelo time para próxima edição da feira.

CASE 3 — Otimização de cadência de FUP via WhatsApp

 **Contexto:** Cadência de follow-up via WhatsApp da FB Pneu era genérica e não segmentada por perfil de lead. Taxa de resposta baixa em prospects de feira.

 **Ação:** Reestruturei templates de WhatsApp para 4 perfis de cliente (construtora, indústria, varejo, atacado), criei mensagens com qualificação rápida embutida (pergunta dupla: segmento + status de proposta), padronizei tom consultivo e usei testes A/B informais.

 **Resultado:** Templates passaram a coletar dados de segmentação ANTES da reunião comercial, acelerando triagem e direcionamento ao vendedor certo. Maior taxa de resposta em comparação à cadência anterior, mais qualidade no encaminhamento ao closer.

CASE 4 — Liderança de time de BDRs (ZOU Brasil)

 **Contexto:** ZOU Brasil precisava de Supervisor de Pré-vendas para conduzir time de BDRs, definir metas, garantir cumprimento de playbook e fazer interface com Marketing/Vendas/Engenharia de Valor.

 **Ação:** Atuei como Supervisor por 7 meses: gestão direta de BDRs com 1:1s e feedbacks individuais, definição e acompanhamento de KPIs (SQLs, conversão de reuniões, SLA com vendas), desenvolvimento de scripts e cadências consultivas, e monitoramento de funil de pré-vendas para tomada de decisão estratégica.

 **Resultado:** Time mantido com alinhamento entre expectativas de marketing e capacidade de execução de vendas. Operação de pré-vendas estruturada com playbook executável, contribuindo para previsibilidade de pipeline.

CASE 5 — Atuação B2G com domínio de licitação pública (IPM Sistemas)

 **Contexto:** IPM Sistemas atende órgãos públicos com ciclos de venda longos e processos regulados (Lei 14.133/2021, CompresNet, Licitações-e, pregões, dispensas).

 **Ação:** Atuei como BDR Pleno B2G por 5 meses: mapeamento de oportunidades em editais e portais de licitação, prospecção consultiva a gestores de contratos e secretários administrativos, aplicação de SPIN Selling adaptado ao setor público, registro estruturado de progresso no CRM e colaboração com time comercial em RFPs.

 **Resultado:** Adquiri domínio prático do mercado público brasileiro — competência rara no perfil RevOps tradicional e diferencial competitivo para vagas que atendem setor público (Softplan, Stilingue, e outras GovTechs).



Trajetória Profissional

FB Pneu — BDR Sênior e Analista de CRM (HubSpot)

Janeiro/2026 — Atual · Autônomo · São José, Santa Catarina

- Prospecção ativa multicanal (ligações, e-mails, WhatsApp, LinkedIn) com segmentação por ICP
- Qualificação aprofundada de leads B2B (indústria, distribuição, varejo, construção)
- Estruturação do processo outbound: ICP, cadências, funil de pré-vendas
- Administração técnica completa do HubSpot CRM
- Governança de dados, análise de métricas de conexão/resposta/conversão

TOTVS — BDR Sênior / Analista de Novos Negócios

Junho/2025 — Setembro/2025 · Tempo integral · Florianópolis/SC · Híbrido

- Prospecção consultiva (cold call, e-mail, social selling LinkedIn)
- Qualificação com visão crítica de maturidade e timing
- Orquestração de reuniões com Engenheiros de Valor (DRG Arquitetura)
- Atuação próxima ao time comercial (ESN/Sales Specialist)
- Atualização rigorosa do CRM, abertura de oportunidades, monitoramento de indicadores
- Mentoria a BDRs juniores

IPM Sistemas — Analista de Desenvolvimento de Negócios Pleno (BDR B2G)

Fevereiro/2025 — Junho/2025 · Tempo integral · Florianópolis/SC

- Prospecção a órgãos públicos com adaptação ao processo burocrático
- Mapeamento via CompresNet, Licitações-e e portais de licitação
- Prospecção consultiva a gestores de contratos e secretários administrativos
- Aplicação de SPIN Selling adaptado ao setor público
- Domínio da Lei 14.133/2021 (Nova Lei de Licitações)
- Colaboração em RFPs e propostas técnicas

Modular Cursos — Business Development Representative (BDR B2B)

Abril/2024 — Fevereiro/2025 · Tempo integral · Florianópolis/SC · Híbrido

- Identificação e prospecção de leads qualificados no mercado-alvo
- Pesquisa para mapear necessidades e desafios
- Contato multicanal (chamadas, e-mails, calls)
- Qualificação por orçamento, autoridade e necessidade
- Registro preciso no CRM
- Monitoramento de taxa de conversão de leads em oportunidades

ZOU Brasil — Supervisor de Pré-vendas

Maió/2023 — Novembro/2023 · Tempo integral · Florianópolis/SC · Híbrido

- Gestão de equipe de BDRs (1:1s, feedbacks, planos de crescimento)
- Definição e acompanhamento de KPIs (SQLs, conversão de reuniões, SLA com vendas)

- Acompanhamento da operação diária de pré-vendas (playbook, qualidade, cadência)
- Integração com Vendas, Marketing e Engenharia de Valor
- Desenvolvimento de scripts e cadências consultivas
- Monitoramento e análise de dados do funil
- Participação em reuniões estratégicas com liderança comercial
- Formação de novos talentos (onboarding até rampagem)

Certificações

RevOps, Vendas e CRM

- **HubSpot Revenue Operations Certified** — HubSpot Academy · 2026 (válida até jun/2027)
- **Inbound HubSpot** — HubSpot Academy · 2026 (válida até jun/2028)
- **Sales Hub HubSpot** — HubSpot Academy · 2026 (válida até abr/2027)
- **Sales Engagement para SDR** — Meetime · 2025 (válida até 2035)
- **BDR (Business Development Representative)** — RD University · 2025 (válida até 2035)
- **Gestão de Vendas Consultivas** — RD University · 2025 (válida até 2035)
- **Metodologia para Gestão de Vendas** — RD University · 2025 (válida até 2035)
- **Prospecção B2B (Prospecção Ninja)** — CDL Florianópolis · 2024

Dados e Analytics

- **Product Analytics: Decisões Baseadas em Dados** — G4 · 2026
- **Análise de Dados como Suporte à Decisão** — Enap · 2025
- **Fundamentos de Dados e IA** — TOTVS · 2025

Gestão e Processos

- **Yellow Belt Lean Six Sigma** — FM2S · 2021
- **Comunicação e Oratória** — UNIASSELVI · 2025 (válida até 2034)
- **Segurança da Informação e Gestão de Riscos** — Enap · 2025

Outros

- **Análise de Dados — Curso Profissão** — EBAC (em formação)
- **Salesforce Trailhead — Trilha Admin + Revenue Cloud** — Salesforce (em formação)

Stack de Ferramentas

CRM e Pré-vendas

- HubSpot CRM (administração avançada)
- Salesforce (Trailhead em formação)
- Spotter (Exact Sales)
- LinkedIn Sales Navigator
- WhatsApp Business (uso comercial)

Análise e Produtividade

- Microsoft Excel (avançado)
- Google Sheets
- Power BI (em desenvolvimento)
- Looker Studio (em desenvolvimento)
- SQL (básico em formação)

Comunicação e Colaboração

- Slack
- Microsoft Teams
- Google Workspace
- Notion
- Trello / Asana

Outras

- ChatGPT e Claude (uso aplicado em workflow comercial)
- Canva (para materiais de apoio)
- CompresNet e Licitações-e (B2G)



Por que me contratar



Quatro diferenciais competitivos

1. Experiência prática em 3 mercados (B2B, B2G, Indústria)

Maioria dos candidatos a RevOps vem de SaaS B2B puro. Minha trajetória passa por SaaS corporativo (TOTVS, Modular), GovTech (IPM), indústria (FB Pneu) e diversos perfis de cliente (construtoras, distribuidores, varejistas, órgãos públicos). Isso me dá repertório raro para estruturar operações comerciais com diferentes ICPs.

2. Operação prática de CRM, não só teoria

Não sou 'consultor' que viu RevOps no curso. Administro CRM HubSpot ponta a ponta TODOS OS DIAS — pipelines, automações, integrações, governança de dados. Quando alguém pergunta 'como você faria X no HubSpot?', minha resposta vem de ter feito X na semana passada.

3. Liderança colaborativa comprovada

Ex-Supervisor de Pré-vendas na ZOU Brasil. Já liderei time de BDRs, defini KPIs, conduzi 1:1s e formei novos talentos. RevOps Sênior exige fazer interface com lideranças de Marketing, Vendas e CS — habilidade que já desenvolvi.

4. Pensamento sistêmico e contínua melhoria

Lean Six Sigma Yellow Belt + Análise de Dados (ENAP, G4). Não vejo processo comercial como linear, mas como sistema com gargalos, métricas e oportunidades de otimização. É exatamente o mindset RevOps.



Como trabalho

- **Orientado a dados** — decisões em hipótese + número, não opinião + intuição
- **Consultivo** — priorizo entender o problema antes de propor solução
- **Comunicador** — comunico achados de forma clara para liderança não-técnica
- **Adaptável** — aprendi a operar em ambientes diferentes (B2B, B2G, indústria) — me adapto rápido
- **Curioso** — certificações contínuas, estudo ativo em RevOps, dados e Salesforce

Vamos conversar

Estou disponível para oportunidades em:

- Revenue Operations Analyst / Specialist
- Sales Operations Analyst
- CRM Analyst / CRM Manager
- Pré-vendas Sênior / Supervisor
- Business Operations Analyst

Modalidade preferida: Remoto ou híbrido com base em Florianópolis. Aberto a presencial em Floripa/São José/SC.

Contatos

- **E-mail:** jose.fsilva00@outlook.com
- **WhatsApp:** (48) 9 9350-2119
- **LinkedIn:** linkedin.com/in/josé-ferreira-da-silva-junior-246a84228
- **Localização:** Florianópolis, Santa Catarina — Brasil

Obrigado pela atenção! 

Aguardo seu contato para conversarmos sobre como posso contribuir.