Arllen Saqueta

Growth Marketing Lead & Builder | B2B e B2C

Barra Velha, SC, Brasil | +55 44 99982-0040 | arllenfernando@gmail.com | linkedin.com/in/arllensaqueta | arllensaqueta.com.br

RESUMO EXECUTIVO

Profissional de Growth Marketing com 12+ anos de experiência, especializado em construir ou reconstruir operações de growth do zero: estratégia, mídia paga, time e tecnologia. Atuação em operações B2B e B2C, conduzindo iniciativas full-funnel, projetos de experiência do cliente, posicionamento de marca e investimentos de mídia com foco em crescimento, retenção e impacto de negócio. Reconhecido pelas equipes lideradas pela capacidade de antecipar problemas, resolver conflitos com agilidade e conduzir uma gestão de pessoas próxima e humanizada, elevando a performance dos times sob sua liderança. Aplica IA generativa e ambientes de desenvolvimento assistido por IA para prototipar e construir ferramentas próprias de martech.

COMPETÊNCIAS-CHAVE

Demand Generation e Full Funnel	**Paid Media, CRM e Mensuração**
Branding, CX e Go-to-Market	**Liderança e Gestão de Pessoas**
Martech, Automação e IA Generativa	

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Especialista em Marketing / Growth Marketing | Jump *São Paulo, Brasil | jan 2024 – atual*

Setor: Consultoria em tecnologia

- Estruturou a arquitetura de demand gen B2B da Jump, partindo de entrevistas com comercial e diretoria para definir o ICP e migrando o funil de volume para qualificação, o que gerou 16 leads B2B enterprise qualificados e com reunião agendada em 12 meses, superando a performance da agência anterior.
- Lidera a frente de paid media da CAIXA Pré-Pagos, principal conta atual da Jump, para produtos B2B e B2C, e desenvolveu, com apoio de IA generativa (ChatGPT, Claude, Codex), uma ferramenta própria de martech com relatórios automáticos para acompanhar contas e campanhas, conectando GA4, Looker Studio e Salesforce à conversão.
- Geriu anteriormente mais de R$ 250 mil em mídia para a Sem Parar (cliente atendido no passado), operando Google Ads, Meta Ads, TikTok Ads e Kwai Ads com foco em pipeline e eficiência.
- Conduz toda a nutrição e captação de leads via RD Station e Mailchimp, conectando os fluxos de automação à geração de demanda e ao pipeline comercial.
- Cria ferramentas de captação de leads, como quizzes e assessments em landing pages, aplicando estratégias de geração de demanda para ampliar o volume e a qualidade do pipeline.
- Desenvolveu a persona de comprador B2B com base em análise de dados históricos de propostas comerciais e construiu o playbook de ABM (matrizes de canal e conteúdo, táticas de outreach) que orienta a estratégia de aquisição enterprise; contribuiu também para o posicionamento e a mensagem do novo site institucional da empresa, apoiando análises de concorrência, entrada em mercado e lançamentos de soluções.

Gerente de Marketing | Webby Internet *Ourinhos, SP, Brasil | ago 2022 – ago 2023*

Setor: Telecom

- Liderou uma estrutura multidisciplinar de 15 profissionais em mídia paga, redes sociais, RP, trade marketing e produtos, alinhando branding, demanda e crescimento regional.
- Sustentou uma operação com média de 4 mil leads por mês e ampliou em 4x a captação digital após reestruturar a jornada de conversão.
- Elevou a eficiência das campanhas ao otimizar formulários de Meta Ads e implantar uma landing page de alta conversão, reduzindo fricção e acelerando leads.

- Liderou o rebranding da Webby Internet em parceria com a agência de criação, conectando a comemoração dos 15 anos da empresa e a ambição de abertura de capital (IPO) à nova identidade visual, com uma família de mascotes e storytelling próprio, vídeos, jingle e ações de trade e internas em todas as cidades de atuação.
- Reconhecido pela equipe por antecipar problemas, resolver conflitos com agilidade e manter uma gestão de pessoas próxima e de alta confiança, elevando a performance do time.

Gerente de Marketing | Visãonet Telecom *Goioerê, PR, Brasil | jan 2017 – ago 2022*

Setor: Telecom

- Estruturou e liderou a área de marketing com foco em crescimento, retenção e experiência do cliente, contribuindo para crescimento médio anual de 25%.
- Criou o Red Resolve, SVA que usava a mascote Red para resolver de ponta a ponta a rede doméstica do cliente e educá-lo sobre o serviço, incluindo um manual do cliente sobre internet, roteador e frequências, contribuindo para o churn de 1% (vs meta de 1,25%) e o crescimento de 25% ao ano do departamento.
- Liderou a estratégia de marca na entrada da Visãonet em Londrina (2ª maior cidade do Paraná), competindo com Claro, Vivo e Sercomtel: saiu de zero a mais de 5 mil clientes em menos de 12 meses e, com o tempo, tornou a cidade a maior carteira de clientes da empresa.
- Operou com equipe enxuta de 2 pessoas e sustentou presença em 90% das 24 cidades atendidas, com penetração entre 40% e 70% em mercados-chave.

Analista de Marketing | Megadose Moda Gestante *Cianorte, PR, Brasil | out 2014 – jan 2017*

Setor: Vestuário

- Coordenou o Eu Amo Eu Cuido, projeto de conscientização sobre abuso sexual infantil junto a lojistas e representantes comerciais, levando a iniciativa a 80% dos pontos de venda em quase todos os estados do Brasil, com parceria da agência de modelos Way e participação da atriz Deborah Secco.
- Liderou ações de endomarketing e comunicação interna para 150 colaboradores, com autonomia de execução e alinhamento direto com RH e liderança.
- Apresentou projetos e ministrou palestras em diversas cidades e instituições, apoiando a expansão da marca e a capacitação comercial em diferentes regiões do país.

FORMAÇÃO E FERRAMENTAS

MBA em Marketing pela Pontifícia Universidade Católica do Paraná

Bacharelado em Publicidade e Propaganda pela UNIPAR

Ferramentas: Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Ads, GA4, Looker Studio, RD Station, Mailchimp e Salesforce.

Competências de liderança: Gestão de pessoas, Antecipação de problemas, Resolução de conflitos, Liderança humanizada.

IA e desenvolvimento: ChatGPT, Claude, VS Code, Codex, Lovable.

Idiomas: Português nativo | Inglês profissional.