

# Danilo Campos Espeleta

## Analista de CRM e Lifecycle Marketing | Product Owner

São Paulo, Brasil · +55 11 92178-6184 · daniloespeleta@gmail.com · linkedin.com/in/daniloespeleta · espeledata.com

### RESUMO

Analista de CRM e lifecycle marketing com foco no diagnóstico de problemas na jornada do cliente e na qualidade dos dados, na priorização de melhorias e na coordenação de entregas entre equipes de tecnologia, UX, conteúdo e negócio. Experiência em mapeamento da jornada do cliente, segmentação de públicos, automação de marketing e testes A/B. Profissional adaptável e colaborativo, capaz de gerenciar múltiplas prioridades em ambientes dinâmicos e de alto volume.

### COMPETÊNCIAS

Mapeamento da jornada do cliente · Comunicação com stakeholders · Definição de problemas e priorização · Interpretação de dados de clientes e campanhas · Coordenação entre áreas · Acompanhamento de experimentos · Qualidade de dados e segmentação em CRM · Fundamentos de Scrum (curso da Awari)

Ferramentas utilizadas profissionalmente: RD Station, Mautic, Mailchimp, Power BI, Google Sheets, Google Analytics, WordPress, n8n.

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

#### Analista de CRM e Lifecycle Marketing — Fênix Educação

São Paulo, Brasil · jul. 2024 – presente

- Diagnosticuei falhas na qualidade dos dados de leads, na nomenclatura, no uso de tags, no rastreamento por UTMs e na visibilidade da jornada; priorizei a limpeza e a segmentação do CRM antes de outras melhorias.
- Desenhei e executei um fluxo de reengajamento com quatro e-mails temáticos para toda a base de leads, como parte da limpeza e segmentação. A seleção resultante manteve 19% da base ativa no CRM e nos fluxos de nutrição.
- Identifiquei que o primeiro CTA de uma landing page de curso aparecia apenas após os depoimentos. Propus antecipá-lo para logo após a seção que abordava a primeira dor do visitante e trabalhei com UX e a equipe do site para implementar a mudança. Os cliques no CTA e os envios de formulário aumentaram na comparação antes e depois, enquanto outras alterações na página também estavam em andamento.
- Coordenei melhorias em landing pages e comunicações com profissionais de tecnologia, UX, pedagógico, redação publicitária e conteúdo. Trabalhei com tecnologia na investigação da diagramação e da visibilidade da origem dos leads.
- Criei rotinas de relatórios e painéis no Power BI para acompanhar métricas de captação, interação e conversão e apoiar decisões sobre campanhas de CRM.

#### Analista de Parcerias Estratégicas — Legião da Boa Vontade (LBV)

São Paulo, Brasil · abr. 2020 – jun. 2024

- Coordenei campanhas conjuntas entre marcas com parceiros externos, representantes de artistas e equipes criativas internas; traduzi as necessidades dos stakeholders em planos de campanha e requisitos de entrega.
- Defini indicadores de desempenho por parceiro e analisei alcance e interação do público para orientar decisões sobre futuras parcerias.

#### Gerente de Comunicação e Branding — Monchu Agenciamento, Editora e Eventos

São Paulo, Brasil · mar. 2016 – abr. 2019

- Integrei dados de bilheteria ao Google Sheets e ao Mailchimp para segmentar o público e apoiar a comunicação de eventos recorrentes.
- Utilizei a validação de ingressos e os padrões de chegada e saída do público para orientar decisões sobre os horários dos eventos com a equipe de operações.

### FORMAÇÃO E IDIOMAS

Bacharelado em Letras — Português e Inglês — Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP), 2015

Professional Scrum Product Owner — Awari (curso)

Português: nativo · Inglês: avançado