

JOSÉ FÁBIO ALVES DE LIMA

Analista / Coordenador / Gerente de Marketing • E-commerce • Tráfego Pago • MarTech & BI

Rio de Janeiro - RJ | [\(21\) 98322-9207](tel:(21)98322-9207) | fabioafc@gmail.com | [linkedin.com/in/jose-fabio-a-lima](https://www.linkedin.com/in/jose-fabio-a-lima) | [WhatsApp](#)

RESUMO PROFISSIONAL

Profissional de Marketing e E-commerce com mais de 12 anos de experiência, especialista em alavancar resultados de vendas através da tecnologia. Já gerenciei mais de R\$ 600 mil em investimentos de ads (Google, Meta e LinkedIn), gerando milhões em retorno em segmentos como Saúde, B2B, B2C, Educação, Advocacia e E-commerce — incluindo um case de R\$ 3,17 milhões em vendas diretas de e-commerce e participação em uma operação que contribuiu para R\$ 100 milhões em faturamento em 2025. Minha carreira evoluiu da T.I. para posições estratégicas que unem Marketing, Vendas e Dados: desenvolvo sites e landing pages, treino equipes, lidero pessoas e gerencio projetos de forma eficiente, sempre com domínio das ferramentas (CRM, BI, Ads, Automação) e leitura crítica dos dados.

RESULTADOS EM DESTAQUE

- **R\$ 600 mil+** — gerenciados em investimentos de mídia paga (Google / Meta / LinkedIn Ads).
- **R\$ 3,17 milhões** — em vendas diretas de e-commerce, com 8,4 mil conversões.
- **R\$ 100 milhões** — em faturamento em 2025 com estratégia Marketing 360° (distribuição).
- **17 mil contatos B2B** — gerados para operação UNIMED, custo por lead de R\$ 2,52.
- **24 mil leads** — gerados para franquia odontológica (R\$ 7,85/conversão).
- **Brasil + Portugal** — atuação em campanhas de performance, branding e e-commerce.

PRINCIPAIS FRENTES DE ATUAÇÃO

- **E-commerce & Performance:** Gestão estratégica de plataformas de e-commerce e de campanhas de tráfego pago (Google/Meta Ads) com foco em conversão e ROI.
- **Trade Marketing & Geração de Demanda:** Criação de campanhas de incentivo (SPIFs) para força de vendas, ações de ativação com fornecedores e geração de leads qualificados (MQLs) para o time comercial.
- **MarTech & Sales Ops:** Implantação e gestão de CRM, RD Marketing, Chatbots e BI, garantindo a integração e eficiência dos processos de marketing e vendas.
- **Análise de Dados & BI:** Uso de múltiplas ferramentas de BI (TARGIT, Looker Studio, Power BI, Tableau, Google Analytics) para traduzir dados brutos em insights acionáveis para tomada de decisão.
- **Vendas, Marketplaces & PDVs:** Integração de e-commerces com marketplaces, ADS em marketplaces, gestão de vendas em PDVs e acompanhamento dos vendedores.
- **Liderança & Gestão:** Desenvolvimento de sites e landing pages, treinamento de equipes comerciais/marketing e gestão eficiente de projetos e pessoas.

COMPETÊNCIAS TÉCNICAS

Mídia Paga / ADS Google Ads (Search, Display, Shopping) • Meta Ads • LinkedIn Ads • TikTok Ads • Ads em Marketplaces

E-commerce & Marketplaces Gestão de Ecommerce • Integração com Marketplaces • UX/CRO • SEO • Lançamentos Digitais

MarTech & CRM RD Marketing • HubSpot • CRMs • Chatbots • E-mail Marketing • Automação

BI & Dados TARGIT (Certificado Front-end Architect) • Power BI • Tableau • Looker Studio • Google Analytics • KPIs de vendas

Trade Marketing Campanhas de Incentivo (SPIFs) • Ações com Fornecedores • Comunidade Sellers

T.I. & Sistemas Protheus (TOTVS) • LINX • Sistemas corporativos • Redes • Windows Server • Suporte técnico

IA & Produtividade ChatGPT aplicado a negócios • GitHub Actions/Codespaces • Automações

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Analista de Marketing

out/2024 – Atual

Nova Boni (Boni Distribuidora)

Rio de Janeiro, RJ

- Gestão estratégica e operacional das frentes de Trade Marketing, E-commerce e MarTech, atuando como elo entre Vendas, Marketing e Fornecedores.
- Liderança e treinamento de equipes comerciais e de marketing; gestão de projetos (planejamento, execução, acompanhamento de KPIs e entrega).
- Desenvolvimento e otimização de sites e landing pages próprias da operação, com foco em UX, CRO e indexação.
- Planejamento e execução de Campanhas de Incentivo (SPIFs) e ações de ativação com fornecedores, impulsionando produtos estratégicos.
- Gestão de E-commerce (planejamento estratégico, performance, UX/CRO) e integração com múltiplos Marketplaces.
- Planejamento, execução e otimização de campanhas de Tráfego Pago (Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Ads) — gestão de orçamento com foco em ROAS/CPA.
- Implantação, gestão e treinamento de SalesTech: CRM, Chatbots e RD Marketing para nutrição e qualificação de leads.
- Análise de performance via BI (TARGIT, Looker Studio, Power BI), transformando dados em insights acionáveis para a diretoria comercial.

Especialista em Marketing Digital

set/2022 – Atual

Parnes Agência de Marketing

Rio de Janeiro, RJ

- Gestão estratégica de performance e mídia paga para portfólio de clientes da agência, com foco em resultados mensuráveis.
- Planejamento e otimização de campanhas de alta performance em Google Ads (Search, Display, Shopping), Meta Ads e LinkedIn Ads.
- Estratégia de funil completo: topo (atração) até fundo (conversão), garantindo qualificação de leads e registro no CRM dos clientes.
- Campanhas para vendas diretas (E-commerce) e geração de leads qualificados (MQLs) em clientes de múltiplos segmentos.
- Gestão e desenvolvimento de projetos de sites e plataformas de E-commerce com foco em UX e CRO.
- Monitoramento constante de métricas e KPIs para validar eficácia das campanhas e maximizar ROI.

Assistente de T.I.

nov/2022 – nov/2024

Euro Colchões (Mattress Adm. de Franquias)

Rio de Janeiro, RJ

- Suporte à equipe de E-commerce e integração com Marketplaces.
- Atendimento ao usuário (local, remoto e campo) e suporte ao sistema Protheus (lojas, depósito e fábrica).
- Manutenção de hardware, software, redes (cabeadas/Wi-Fi) e servidores Windows.
- Instalação e treinamento de programas e sistemas corporativos; implantação de firewall e rotina de backups.

Analista de T.I.

nov/2018 – nov/2022

Studio do Sono Colchões & Complementos

Rio de Janeiro, RJ

- Gestão de sites, intranet e anúncios em plataformas ADS.
- Implantação e suporte de sistema, desenvolvimento de processos internos.
- Gestão do setor de T.I., controle de gastos e redução de custos com terceiros.
- Manutenção de infraestrutura (Hardware, Software, Redes) e suporte ao usuário.

Assistente de T.I.

jan/2014 – fev/2018

Euro Colchões

Rio de Janeiro, RJ

- Suporte ao sistema TOTVS (Protheus) para lojas, depósito e fábrica.
- Manutenção de máquinas, equipamentos, redes e software corporativo.
- Instalação e treinamento de sistemas (LINX e Protheus).

Chefe de Logística

jun/2010 – mai/2014

Sociedade Comercial e Importadora Hermes S.A. / Trans Euro

Rio de Janeiro, RJ

- Liderança de equipe e gestão de armazéns; controle de gasto e prevenção de perdas.
- Inventário mensal e acompanhamento logístico (fluxo, dimensionamento, armazenagem, qualidade).
- Entrada de notas fiscais em sistema SQL corporativo.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Pós-graduação & MBAs em Marketing (5 programas simultâneos)

Cursando – conclusão jun/2026

- MBA em Marketing e Branding
- MBA em Comunicação e Marketing
- MBA em Marketing Digital & Vendas
- MBA em Marketing Estratégico Digital
- Pós-graduação em Marketing e Growth

Descomplica Faculdade Digital • Centro Universitário União das Américas

Bacharelado em Análise e Desenvolvimento de Sistemas

jan/2023 – dez/2025

Universidade Veiga de Almeida (UVA)

CERTIFICAÇÕES & CURSOS

- TARGIT Front-end Architect (TFA) – Certificação Internacional BI — TARGIT Brasil • jun/2025 • 15h
- Vendas Nível Hard – Certificação em Vendas e Trade Marketing — Comunidade Sellers (César Duro) • jan/2026 • 12h
- Pós-graduação em Marketing e Growth – Disciplina Gestão do Tempo — Centro Universitário Descomplica • fev/2026 • 30h
- ChatGPT: Formação Básica – IA para Negócios — LinkedIn Learning • jan/2026 • 1h
- Tendências de Marketing Digital — LinkedIn Learning • jan/2026 • 1h20
- Marketing Strategy Fundamentals — LinkedIn Learning
- As 10 Competências Essenciais para Líderes de T.I. — LinkedIn Learning
- Soluções de IA no GitHub (Actions e Codespaces) — LinkedIn Learning
- Marketing Digital – Garanta sua Presença Online — Sebrae Rio • jul/2024 • 9h

PORTFÓLIO & PROJETOS

Acesse o portfólio completo e cases atualizados em: [linkedin.com/in/jose-fabio-a-lima](https://www.linkedin.com/in/jose-fabio-a-lima)

- **E-commerce - R\$ 3,17 milhões em vendas diretas** — 8,4 mil conversões com R\$ 36,8 mil de investimento em ads — escala com alto ROAS.
- **Advocacia - Lead Gen B2C** — R\$ 127 mil investidos, 3.300 contatos qualificados (CPL R\$ 38,41).
- **UNIMED - Lead Gen B2B** — R\$ 43 mil investidos, 17 mil contatos (CPL R\$ 2,52).
- **Franquia Odontológica - Performance** — R\$ 19 mil investidos, 24 mil contatos (CPL R\$ 7,85).
- **Marketing 360° (Distribuição)** — Estratégia integrada contribuindo para R\$ 100 milhões em faturamento em 2025.
- **E-commerce Nova Boni & Marketplaces** — Gestão do e-commerce próprio, integração com marketplaces, campanhas de tráfego.
- **Campanhas de Trade Marketing & SPIFs** — Campanhas de incentivo para força de vendas e ativações com fornecedores.
- **Sites & Landing Pages** — Desenvolvimento e otimização de sites com foco em UX, CRO e conversão.
- **Dashboards & BI (TARGIT, Power BI, Looker)** — Dashboards de vendas, campanhas e operação de PDVs para tomada de decisão.

IDIOMAS & DADOS COMPLEMENTARES

Português (Nativo) • **Inglês** (Técnico/Leitura)

Disponibilidade: Imediata • **Modalidade:** Presencial / Híbrido / Remoto