

Bruna Prado

Head de Marketing B2B · Growth, RevOps e IA aplicada ao marketing

linkedin.com/in/pradoabr · São José dos Campos, SP · remoto

RESUMO

Líder de marketing com 9 anos em marketing digital, 6 deles em SaaS B2B (Linte e Gupy). Estruturo áreas de marketing do zero, conduzo go-to-market com produto, vendas, CS e tech, e faço a gestão de time, orçamento e fornecedores de ponta a ponta. Meu diferencial é usar IA como alavanca de eficiência: crio agentes, automações e microssistemas que conectam dados e tiram o repetitivo da rotina de growth, do marketing à receita.

EXPERIÊNCIA

Linte · SaaS B2B · remoto

Head de Marketing

jan/2025 – ago/2026

- Reduzi o custo por lead em 66% e levei os leads dentro do ICP de 18% para 56%
- Modelei o funil MQL → SAL → SQL → SAO → Won, com SLAs entre marketing e vendas, e construí os dashboards de pipeline, mídia e receita
- RevOps: CPMQL, CPSAL, CAC e ROAS por canal, com foco em eficiência e ROI
- Conduzi go-to-market de produtos e features e o product marketing: proposta de valor por persona e sales enablement
- Lancei o novo site em 1 mês, com mais de 70 artigos escritos com agentes de IA: +700% de tráfego orgânico
- Migrei uma operação de 10 anos entre sistemas, com IA e APIs: R\$ 70 mil/ano a menos em plataforma
- Construí o MagiK, sistema interno de growth com IA (Claude Code) que integra HubSpot, Google e Meta Ads, Buffer e Slack

Gerente de Growth Marketing

jun/2024 – jan/2025

- Estruturei a área de marketing do zero: time de growth e branding, orçamento, fornecedores e agências
- Implantei a rotina de dados de growth, com reviews periódicos e dashboards no Looker Studio

Gupy · SaaS B2B de RH

Coordenadora de Marketing · Ecossistema Gupy

jan/2023 – mai/2024

- Liderei 5 pessoas em lifecycle: e-mail/CRM, nutrição, landing pages, WhatsApp, comunidade, chatbot e lead scoring
- Nota 10 na avaliação de liderança feita pelo time (confiança 10, comunicação 9,8) e Top Talent na avaliação 360º
- 24 experimentos de e-mail em 3 meses, com +419 MQLs
- Defini metas e KPIs do time, com rotinas de PDI e feedback contínuo

Analista de Marketing Sênior · B2B e B2C

mar/2022 – dez/2022

- Chatbot do Blog do Emprego: mais de 4,5 mil pessoas atendidas sem acionar o suporte
- Comunicação in-app (Beamer) com 700 mil a 2 milhões de visualizações por post e 88% de satisfação

Analista de Inbound Marketing Pleno · B2B

nov/2020 – fev/2022

- Automações e nutrição em todas as etapas do funil no HubSpot, com testes A/B e análise de performance

SUPERA Ginástica para o Cérebro · Rede de franquias de educação

Analista de Marketing Digital Pleno nov/2019 – nov/2020

- Construí o inbound do franqueador: leads de 1.385 para 10.788 por mês (+679%), e as matrículas vindas do inbound passaram as da mídia paga
- Implantei o CRM de marketing (RD Station), fluxos de automação e lead scoring

2013 – 2019: agência (Arriba! Marketing, coordenadora de conteúdo), consultoria de mídia de performance (OGS Saúde) e início em criação e design.

PROJETOS COM IA

Agentes + ComfyUI: esteira de criativos ago/2026 – hoje

Três agentes (Social Media, Designer e Revisor) vão do briefing, ou só a URL do site, à peça revisada em todos os formatos de Instagram, LinkedIn, Meta e Google Ads. Imagens com modelos open source em GPU local. 27 peças revisadas em cerca de 16 minutos.

Cockpit RevOps 2026

Relatório de segunda em 4 visões (C-level, marketing, pré-vendas e vendas) com leitura de LLM local (n8n, Python, DuckDB, Ollama), cada número conferido por código e o veredito decidido por regra.

Operação Vela (este portfólio) 2026

A operação de marketing inteira de uma empresa fictícia: site, agentes de conteúdo e social, auditoria de SEO e GEO, relatórios de receita e o plugin open source Malha GTM (11 skills), de personas e posicionamento com evidência.

COMPETÊNCIAS

Liderança e estratégia	Liderança de times (PDI, 1:1, OKRs) · Go-to-market e lançamentos · Gestão de orçamento, agências e fornecedores · Sales enablement
Growth e marketing	Inbound e outbound · ABM · Mídia de performance · Branding · Product marketing · Lifecycle e e-mail
RevOps e dados	Funil B2B (MQL → SAL → SQL → SAO → Won) · Pipeline, forecast e ROI · GA4 · Looker Studio · Power BI
CRM	HubSpot · RD Station · Brevo
IA e automação	Agentes, skills e MCP · Claude Code · n8n · ComfyUI · Modelos locais (Ollama) · Workflows de IA

FORMAÇÃO

Pós-graduação em Psicologia Organizacional , Universidade Anhembi Morumbi	2020 – 2021
MBA em Mídias Digitais e BI , ESPM	2018 – 2020
MBA em Marketing e Redes Sociais , Unyleya	2017 – 2018
Graduação em Propaganda e Marketing , Universidade Paulista	2013 – 2016

CERTIFICAÇÕES

Inbound Marketing · HubSpot
E-mail Marketing · HubSpot
Domínio de Mídia Paga e Finanças para Líderes de Marketing
· Nowle
Yellow Belt Six Sigma · 2023

IDIOMAS

Português nativo
Inglês avançado (C1)