

# Curriculum Vitae

---

Ramom de Almeida Fraga Souza

Mestrando em Estudos Brasileiros – ICS, Universidade de Lisboa

## Informação Pessoal

Data de nascimento: 05/07/1994

Naturalidade: Rio de Janeiro, Brasil

Email: ramomdealmeida7@gmail.com

## Formação Académica

Mestrado em Estudos Brasileiros, Instituto de Ciências Sociais – Universidade de Lisboa (2024 – presente)

Bacharelato em Comunicação Social, Faculdades Integradas Hélio Alonso – FACHA, Rio de Janeiro, Brasil (concluído em 2020)

## Experiência Académica

- Autor de trabalhos desenvolvidos no âmbito do Mestrado em Estudos Brasileiros, publicados no currículo Lattes.

## Experiência Profissional

### Empregado de mesa – 20/09/2024 – ATUAL

Empregado de mesa e operador de bar de eventos no Palácio do Grilo.

### Key Account Executive – Árvore 01/09/2020 – 23/12/2022

- Responsável pela implantação de um Grupo de Trabalho estratégico para tratar contas chaves, da prospecção ao acompanhamento do cliente. Liderei a implantação desta nova vertical, formando e dialogando com pessoas que formariam o GT;
- Desenvolvi novos processos para a jornada do cliente desta vertical;
- Defini OKRs e KPIs da área, monitorando via Power BI; Liderei e desenvolvi dois SDRs durante a implantação do GT;

- Implementei projetos pilotos em potenciais clientes;
- Estruturação e implantação de onboarding para as grandes contas;
- Fui responsável por + 1M de vendas no último ciclo;
- Entregamos (em 9 meses do ciclo) uma conversão outbound de 24% de validação para reunião realizada e 1.3M de faturamento (87% da meta) com 14 contratos no escopo de aquisição;
- Aumentamos o ticket médio por contrato deste segmento de R\$75.000,00 para R\$92.000,00;
- Responsável por dar treinamento de vendas para os novos analistas e reciclagem do time de SMB.

## **Consultor Comercial – Nibo Software 01/04/2019 – 04/03/2020**

- Processo de venda consultive Inside Sales - B2B.
- Elaboração de projetos comerciais para venda SaaS.
- Atuação com o CRM Pipedrive e Hubspot. - Reuniões diárias de análise de performance do time.
- Responsável por implementar projeto de acompanhamento e análise das reuniões de cada membro da equipe, com o intuito de coletar dados dos clientes e dos consultores, a fim de alinhar treinamentos e discurso, além de obter insumos para campanhas comerciais de acordo com o perfil do cliente de maior demanda.
- Atuação em formato squad; Champion de equipe;
- Taxa de fechamento média 42%;
- Atingimento meta contratos 2º semestre 2019:
- 100%; Atingimento meta MRR 1º semestre 2019: 119,44%;
- Maior atingimento mensal: 133% | 24 contratos;
- 18 novos parceiros/mês.

## **Competências**

Línguas:

- Português - Brasil (nativo)
- Inglês (B2)
- Espanhol (B2)

Ferramentas e competências acadêmicas:

- Pesquisa e redação acadêmica
- Análise crítica de textos
- Comunicação e Assessoria de Imprensa
- Redação jornalística
- Relacionamento com o cliente
- Vendas consultivas (SaaS – B2B)
- Liderança

### **Atividades e Interesses Acadêmicos**

- Estudos sobre cultura, sociedade e comunicação.
- Interesses de pesquisa em cultura popular, comunicação social, comunicação política, literatura brasileira, literatura periférica, cidades contemporâneas, modernidade, gentrificação e apropriação cultural.