

# Mauricio Decicino

LinkedIn: [linkedin.com/in/mauriciodecicino/](https://www.linkedin.com/in/mauriciodecicino/)

Telefone: (11) 97706-9501

Solteiro - 30 anos

E-mail: gh3\_mauricio@hotmail.com

## Objetivo:

- Growth marketing | E-commerce | Performance media | Planejamento

## Formação Acadêmica:

- Graduação em Propaganda e Marketing – UNIP | 2013 – 2016
- MBA em Marketing Digital – UNIP | 2020 – 2021

## Experiência Profissional:

**Empresa: Omnicom Media Group | Cargo: Planner Sênior | Período: 22/01/2024 à 20/01/2025**

### Principais Funções:

#### 📌 Planejamento Estratégico de Retail Media & Growth Marketing

- Desenvolvimento de estratégias de Retail Media e Performance para campanhas de grande impacto (Black Friday, Dia das Mães, Natal), maximizando a presença e conversão das marcas em plataformas de e-commerce.
- Definição e execução de planos de mídia omnichannel, alinhando Trade Marketing Digital, Mídia Paga e Marketplaces para impulsionar vendas e share de mercado.

#### 📌 Gestão de Investimento & Otimização de Campanhas

- Gerenciamento e alocação de budget multimilionário, garantindo máximo ROAS e eficiência nas campanhas sazonais de alto volume.
- Monitoramento de desempenho em tempo real, aplicando data-driven insights para otimizar campanhas e aumentar taxa de conversão (CRO).

#### 📌 Integração com Trade Marketing & Parcerias Estratégicas

- Alinhamento estratégico com times internos de marketing, trade e e-commerce, garantindo que os investimentos em Retail Media estejam sincronizados com metas comerciais e promoções das marcas.
- Negociação e ativação de formatos inovadores com parceiros de mídia (Amazon Ads, Magalu Ads, Mercado Livre Ads), potencializando visibilidade e engajamento durante períodos promocionais.

#### 📌 Análises Pós-Campanha & Data Intelligence

- Elaboração de relatórios detalhados de performance, destacando KPIs críticos (ROAS, CAC, LTV, Share of Shelf Digital) e gerando insights acionáveis para futuras estratégias sazonais.
- Desenvolvimento de frameworks de aprendizado contínuo, otimizando estratégias para maximizar o impacto das próximas campanhas.

**Empresa: Alloha Fibra | Cargo: Especialista de Growth Marketing | Período: 03/07/2023 à 05/12/2023**

### Principais Funções:

#### 📌 Estratégia de Growth & Performance Marketing

- Desenvolvimento de estratégias digitais para aumento de vendas, geração de leads e otimização do funil de conversão, alinhando Paid Media, SEO, CRM e CRO.
- Implementação de Growth Hacking & Data-Driven Marketing, utilizando análises preditivas e experimentação para impulsionar resultados escaláveis.

### **Planejamento e Execução de Campanhas Multicanal**

- Gestão e otimização de campanhas pagas em Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Ads e Programmatic, garantindo eficiência de investimento e ROAS positivo.
- Estratégias de E-mail Marketing & Automação de CRM, otimizando nurturing e retenção de leads para aumentar o Lifetime Value (LTV).
- Integração de SEO e Conteúdo Estratégico, ampliando alcance orgânico e performance digital da marca.

### **Otimização de Conversão & Growth Analytics**

- Implementação de Testes A/B e experimentação contínua para aprimorar taxa de conversão (CRO) e UX ao longo do funil de vendas.
- Monitoramento de métricas e KPIs críticos (CAC, LTV, ROAS, Churn, Taxa de Conversão), aplicando insights acionáveis para otimizar campanhas e jornadas digitais.

### **Data Intelligence & Competitor Analysis**

- Uso avançado de Google Analytics, Looker Studio e BI tools para análise de dados, comportamento do consumidor e otimização da jornada digital.
- Benchmarking contínuo para análise competitiva e identificação de oportunidades de posicionamento e crescimento estratégico.

### **Gestão de Stakeholders & Apresentação de Resultados**

- Relatórios estratégicos e dashboards de performance, transformando dados complexos em insights claros para times de marketing e C-Level.
- Trabalho colaborativo com equipes de design, produto e tecnologia para garantir a execução eficaz das estratégias digitais.

**Empresa:** Belgo Arames | **Cargo:** Growth lead | **Período:** 12/06/2022 à 10/04/2023

### **Principais Funções:**

#### Liderança de Growth & Estratégia de Receita para Startups

- Atuação na área de inovação digital dentro de uma Venture Builder, focada em maximizar a receita e escalabilidade de startups por meio de estratégias data-driven e growth hacking.
- Definição e implementação de OKRs e North Star Metrics, garantindo um crescimento sustentável e alinhado aos objetivos de cada startup.

#### Gestão de Performance & CRO (Conversion Rate Optimization)

- Desenvolvimento e execução de campanhas de mídia paga, SEO, e-mail marketing e redes sociais, impulsionando aquisição e retenção de clientes.
- Otimização de jornadas digitais (CRO), trabalhando em colaboração com Service Design e Produto para garantir experiência fluida e escalável.




#### Integração entre Growth, Produto & Data Analytics

- Implementação de Salesforce & CRM Strategy, personalizando automações e fluxos de nutrição para aprimorar pipeline de vendas e jornada do cliente.
- Coleta e análise de dados de comportamento do usuário para identificação de padrões de consumo, previsão de LTV e churn prevention.

#### Colaboração Cross-Functional & Metodologias Ágeis

- Atuação em times multidisciplinares, trabalhando em conjunto com Service Design, Produto, Vendas e Atendimento ao Cliente para garantir alinhamento estratégico e execução eficiente.
- Gestão de squads em formato Scrum, garantindo agilidade na implementação de novas estratégias de crescimento e inovação.

#### Impacto e Resultados

-  Maximização de receita das startups, alinhando growth com estratégia de produto e aquisição de clientes.
-  Otimização da jornada digital e CRM, resultando em maior retenção e engajamento do usuário.
-  Execução de campanhas multicanal, ampliando awareness e conversão com estratégias de mídia paga e orgânica.

**Empresa: Sequoia Soluções Logísticas | Cargo: Especialista de Growth Marketing**  
**Período: 10/05/2021 à 01/06/2022**

**Principais Funções:**

**📌 Liderança em Growth para Produto SaaS (SFX)**

- Responsável pelo crescimento e retenção do produto SFX, aplicando frameworks de Growth Hacking, Product-Led Growth e Data-Driven Marketing.
- Identificação, avaliação e validação de novas oportunidades de negócios e melhorias para o produto, alinhando dados, UX e CRO.

**📌 Otimização da Experiência do Usuário & Conversão (CRO)**

- Criação de wireframes e documentação de UX/UI para otimizar a jornada do usuário e maximizar conversões.
- Planejamento e análise do Funil AARRR (Aquisição, Ativação, Retenção, Receita, Referência) para identificar gargalos e oportunidades de crescimento.

**📌 Data Analytics & Gestão de KPIs Estratégicos**

- Monitoramento contínuo de métricas críticas (DAU, MAU, CAC, LTV, ARR, Churn Rate) para embasar decisões estratégicas.
- Geração de insights baseados em dados e pesquisa de comportamento do usuário, otimizando estratégias de incentivo e retenção.

**📌 Gerenciamento de Projetos & Integração com Produto**

- Colaboração com times de Produto, UX e Tecnologia para desenvolver novas features e testar formatos de aquisição e retenção.
- Gestão e priorização de roadmap de Growth, garantindo execução ágil e impacto mensurável.

**📌 Impacto e Resultados**

- ✅ Aumento da retenção de usuários e redução de churn, otimizando UX e personalização de jornada.
- ✅ Evolução do modelo de aquisição e monetização do SaaS, expandindo novas oportunidades de receita.
- ✅ Implementação de experimentação contínua, garantindo testes A/B e iterações de produto baseadas em dados.

**Empresa: Agência DDWB | Cargo: Analista de Mídia Sênior | Período: 01/09/2020 à 01/02/2021**

**Principais Funções:**

**📌 Gestão Estratégica & Otimização de Mídia Paga**

- Gerenciamento e otimização de campanhas Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Ads, Taboola, Criteo e Bing, focando em performance, ROAS e geração de leads qualificados.
- Implementação de estratégias de Paid Media para e-commerce e B2B, otimizando funis de conversão e maximização de ROI.

**📌 Tagueamento, Web Analytics & Data-Driven Marketing**

- Configuração e gestão de Google Tag Manager (GTM), implementando tags, variáveis e acionadores para rastreamento preciso de conversões e comportamento do usuário.
- Desenvolvimento de relatórios avançados de performance (Google Analytics, Data Studio), monitorando métricas como CTR, CPC, ROAS e LTV para otimização contínua.

**📌 Desenvolvimento de Planos de Mídia & Estratégias de Crescimento**

- Criação de planos de mídia estratégicos para aquisição e retenção de clientes, garantindo melhor alocação de investimento e segmentação de público.
- Elaboração de copywriting para anúncios (Google Ads & Facebook Ads), otimizando criativos para máxima conversão e engajamento.

### **Impacto e Resultados**

- ✓ Redução de CAC e aumento do ROAS por meio da otimização contínua de campanhas de mídia paga.
- ✓ Geração de leads altamente qualificados para clientes de diversos segmentos (e-commerce, B2B e B2C).
- ✓ Otimização de tracking e mensuração de resultados, garantindo dados precisos para tomada de decisão baseada em performance.

**Empresa:** Agência Babel Azza | **Cargo:** Analista de Mídia Sênior | **Período:** 20/10/2019 à 01/10/2020

### **Principais Funções:**

#### **Planejamento Estratégico de Mídia & Branding**

- Desenvolvimento de planos de mídia estratégicos baseados em briefings e objetivos de marca, garantindo melhor alocação de investimento entre canais de awareness e performance.
- Criação de apresentações estratégicas para defesa dos veículos e plataformas selecionadas, com foco -em impacto e escalabilidade das campanhas.

#### **Gestão & Otimização de Campanhas Digitais**

- Gerenciamento de mídia paga (Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Ads) com foco em brand awareness, engajamento e alcance qualificado.
- Gestão de campanhas programáticas (DV360, DSPs), otimizando inventário, segmentação e formatos para máxima visibilidade e eficiência de CPM.

#### **Análise de Performance & Relatórios Estratégicos**

- Elaboração de relatórios de campanhas e mensuração de impacto, apresentando KPIs de brand lift, alcance, frequência e engajamento para otimizar futuras estratégias.
- Validação e monitoramento de Adinfo e Taginfo, garantindo rastreamento correto e atribuição precisa das campanhas.

#### **Gestão de Relacionamento com Parceiros & Clientes**

- R- euniões estratégicas com veículos e plataformas de mídia, avaliando novidades, oportunidades e tendências para campanhas de branding digital.
- Apresentação de resultados e recomendações estratégicas para clientes, identificando oportunidades de expansão e otimização de investimentos.

### **Impacto e Resultados**

- ✓ Maximização do alcance e recall de marca, garantindo estratégias de mídia pagas alinhadas a branding e awareness.
- ✓ Otimização de campanhas programáticas (DV360), aumentando eficiência e impacto da publicidade digital.
- ✓ Integração entre branding e performance, equilibrando estratégias para fortalecimento da marca e geração de demanda.

**Empresa:** Célebre Corretora | **Cargo:** Analista de Marketing Digital | **Período:** 01/05/2018 à 01/10/2019

### **Principais Funções:**

#### **Gestão Estratégica de Marketing Digital & Performance**

- Coordenação da equipe de marketing, liderando iniciativas de Inbound Marketing, CRM e Mídia Paga para geração e nutrição de leads.
- Gerenciamento de campanhas de Google Ads & Facebook Ads, com foco em aquisição de leads e otimização de CAC/LTV.

#### **Inbound Marketing & Automação de CRM**

- Planejamento e execução de estratégias de Inbound Marketing via RD Station, otimizando geração e conversão de leads.
- Definição e aprimoramento de personas, criando jornadas personalizadas para aumento de engajamento e conversão.

- Desenvolvimento de réguas de relacionamento para otimização do funil de vendas e automação de nurturing.

#### **Análise de Dados & Otimização de Resultados**

- Elaboração de relatórios estratégicos de marketing, monitorando KPIs como CAC, ROI, taxa de conversão e engajamento.
- Higienização e segmentação de bases no CRM, garantindo qualidade de dados e personalização de campanhas.

#### **Impacto e Resultados**

- ✓ Aumento da taxa de conversão e retenção de leads, otimizando campanhas de inbound e automação de marketing.
- ✓ Redução do CAC e melhoria da jornada do cliente, integrando estratégias de CRM e marketing digital.
- ✓ Otimização do pipeline de vendas, garantindo leads mais qualificados para o time comercial.

**Empresa:** Célebre Corretora | **Cargo:** Assistente de Marketing Digital | **Período:** 19/02/2018 à 01/05/2018

#### **Principais Funções:**

##### **Gestão de Mídia Paga & Performance Marketing**

- Gerenciamento e otimização de campanhas no MCC do Google Ads para seguradoras, com foco em geração de leads qualificados para o segmento de planos de saúde.
- Monitoramento e ajuste contínuo de CPC, CTR e taxa de conversão, garantindo eficiência no investimento em mídia.

##### **Otimização de Conversão (CRO) & Testes A/B**

- Criação e análise de testes A/B em hotspots via Google Optimize, melhorando taxa de conversão e experiência do usuário (UX/UI).
- Otimização de SEO on-page em hotspots hospedados no WordPress, melhorando indexação e ranking orgânico.

##### **Tagueamento & Web Analytics**

- Implementação de tags de conversão via Google Tag Manager (GTM), garantindo rastreamento preciso de eventos e performance de campanhas.
- Análise de métricas e comportamento do usuário para ajustes contínuos nas estratégias de captação de leads.

#### **Impacto e Resultados**

- ✓ Aumento da taxa de conversão de leads, aplicando testes A/B e otimização contínua.
- ✓ Melhoria na qualidade do tráfego pago, reduzindo CPL (Custo por Lead) e maximizando ROI.
- ✓ Automação do rastreamento de conversões, garantindo maior precisão na mensuração de resultados.

**Empresa:** Playball Society | **Cargo:** Assistente de Marketing Digital | **Período:** 26/08/2016 à 02/01/2018

#### **Principais Funções:**

##### **Gestão de Mídia Paga & Geração de Leads**

- Gerenciamento e otimização de campanhas no Google Ads & Facebook Ads, focadas na captação de leads e aumento da taxa de conversão.
- Monitoramento de métricas e segmentação de público-alvo, garantindo eficiência no investimento de mídia.

##### **Inbound Marketing & Automação de Funil de Vendas**

- Planejamento e execução de estratégias de Inbound Marketing via RD Station, otimizando atração e nutrição de leads.
- Construção de réguas de relacionamento, segmentando audiências para melhorar conversões e engajamento ao longo do funil.

### **SEO, CRO & Otimização de Landing Pages**

- Otimização de SEO on-page, análise de palavras-chave e estratégias de backlinks para aumentar visibilidade orgânica.
- Desenvolvimento e testes A/B em landing pages via Google Optimize, aprimorando CRO e experiência do usuário (UX/UI).

### **Web Analytics & Tag Management**

- Implementação e gerenciamento de tags via Google Tag Manager (GTM) para rastreamento de conversões e comportamento do usuário.
- Análise de dados no Google Analytics, avaliando aquisição por canal, comportamento do usuário e segmentação de público.

### **Impacto e Resultados**

- ✓ Aumento da taxa de conversão e geração de leads qualificados, otimizando campanhas e segmentação.
- ✓ Melhoria na performance de funil de vendas, utilizando automação e réguas de relacionamento.
- ✓ Maior precisão na mensuração de resultados, garantindo tomada de decisão baseada em dados.

**Empresa:** TIM | **Cargo:** Auxiliar de Marketing Digital | **Período:** 01/04/2015 à 04/05/2016

### **Principais Funções:**

#### **Gestão de Mídia Paga & Geração de Leads**

- Gerenciamento e otimização de campanhas no Google Ads & Facebook Ads, focadas na captação de leads e aumento da taxa de conversão.
- Monitoramento de métricas e segmentação de público-alvo, garantindo eficiência no investimento de mídia.

#### **Inbound Marketing & Automação de Funil de Vendas**

- Planejamento e execução de estratégias de Inbound Marketing via RD Station, otimizando atração e nutrição de leads.
- Construção de réguas de relacionamento, segmentando audiências para melhorar conversões e engajamento ao longo do funil.

### **SEO, CRO & Otimização de Landing Pages**

- Otimização de SEO on-page, análise de palavras-chave e estratégias de backlinks para aumentar visibilidade orgânica.
- Desenvolvimento e testes A/B em landing pages via Google Optimize, aprimorando CRO e experiência do usuário (UX/UI).

### **Web Analytics & Tag Management**

- Implementação e gerenciamento de tags via Google Tag Manager (GTM) para rastreamento de conversões e comportamento do usuário.
- Análise de dados no Google Analytics, avaliando aquisição por canal, comportamento do usuário e segmentação de público.

### **Impacto e Resultados**

- ✓ Aumento da taxa de conversão e geração de leads qualificados, otimizando campanhas e segmentação.
- ✓ Melhoria na performance de funil de vendas, utilizando automação e réguas de relacionamento.
- ✓ Maior precisão na mensuração de resultados, garantindo tomada de decisão baseada em dados.

**Principais Funções:**

 **Execução de Campanhas de Mídia Paga & Performance**

- Configuração e implementação de campanhas no Google Ads & Facebook Ads, focadas em awareness, engajamento e geração de leads.
- Ajuste de segmentações e otimizações básicas para melhorar CTR e taxa de conversão.




 **Web Analytics & Mensuração de Resultados**

- Configuração de metas no Google Analytics, garantindo o rastreamento de conversões e análise do comportamento do usuário.
- Geração de relatórios de performance de mídia, auxiliando a coordenação na tomada de decisões estratégicas.

 **Criação de Conteúdo & E-mail Marketing**

- Desenvolvimento de campanhas de e-mail marketing, segmentando bases para engajamento e retenção de leads.
- Apoio na produção de conteúdos digitais, contribuindo para estratégias de inbound marketing.

 **Impacto e Resultados**

-  Primeira experiência hands-on em campanhas de mídia paga, fortalecendo conhecimento técnico.
-  Aprimoramento na análise de métricas e mensuração de resultados via Google Analytics.
-  Apoio estratégico para melhoria da comunicação digital e engajamento via e-mail marketing.

<b>Cursos</b>
---------------

- Growth Hacking: Experimentação, Processos e Estratégias – FIAP
- Growth Hacking Definitivo – VidaHacker
- Udemy – Marketing Digital
- Comschool – Marketing Digital de Alta Performance
- Udacity – Nanodegree Marketing Digital
- Google – Google Tag Manager
- Google – Google Ads Fundamentals
- Google – Google Ads Search
- Google – Google Ads Display
- Google – Google Ads Vídeo
- Google – Google Ads Shopping
- Resultados Digitais – RD Station
- Goobec – Google Ads Expert