

Leandro Nassa

brasileiro, solteiro

www.nassa.com.br

leandro@nassa.com.br

+55 (11) 99177-6698

Objetivo

Gestão de Marketing, Comunicação, Pesquisa e Experiência do Consumidor (CX)

Perfil profissional

Especialista e palestrante com ampla experiência profissional na gestão de Marketing, Vendas e Comunicação. Conhecimentos em Inteligência Competitiva, Marketing Digital, Experiência do Consumidor, Propaganda e Treinamentos.

Domínio na execução das seguintes atividades profissionais:

- Gestão de marketing orientada para incremento dos resultados financeiros mediante mapeamento imersivo da jornada do consumidor (interno e externo), com planejamento estratégico, executivo e tático, preventivo ou reativo, focado na aquisição, satisfação, retenção e recuperação de clientes suportados por implementação de painéis e marcadores de desempenho (KPI's);
- Liderança e orientação de equipes multidisciplinares voltadas à coordenação e personalização de ferramentas de marketing e comunicação (ATM/BTM) a favor da blindagem à concorrência pela percepção de diferenciação e construção de cenários que atuem na promoção de clientes à promotores da marca;
- Pesquisas de mercado, incluindo desenvolvimento, coordenação, tabulação e análise de resultados como "Net Promoter Score (NPS)", "Matrizes de Valores", "Share of Wallet", "Route to Market", "Mystery Calling" e "Brand Awareness";
- Estudo, elaboração e implementação de todos os aspectos envolvidos na gestão da marca, como identidade e comunicação visual, projetos de fachadas e materiais de ponto de venda, papelaria, propaganda institucional e de varejo, redação, assessoria de imprensa e publicidade;
- Gestão de sites, lojas virtuais, redes sociais, intranet, e-mail marketing e sms;
- Análise de investimento e operacionalização de ferramentas de busca (Google AdWords, Bing) com supervisão através de softwares analíticos como Google Analytics e SpeedTrap. Experiência na interface com agências digitais e desenvolvedores de aplicativos móveis;
- Implantação e acompanhamento de redes sociais e ações promocionais. Capacitação no uso de ferramentas de controle e mensuração de resultados, como "Radian6";
- Planejamento e gestão de todas as etapas pertinentes a presença corporativa em feiras, congressos e eventos, incluindo o desenvolvimento da programação, cronograma de atividades e ações posteriores de "follow-up" e resultados;

- Desenvolvimento de estratégias comerciais e campanhas promocionais de fidelização com capacitação na gestão de clubes de benefícios e relacionamento, concursos e premiações, abrangendo os aspectos técnicos e legais envolvidos nas ações;
- Desenvolvimento e gestão de mídias impressas e digitais (murais, boletins, newsletters, intranet e e-mails) e todas as etapas pertinentes ao processo (pauta, cronograma, fotografia, redação, finalização, impressão e distribuição);
- Prática no desenvolvimento e viabilização de projetos sociais, ações comunitárias e de responsabilidade ambiental.

Formação

Especialista em Marketing pela Fundação Getúlio Vargas - MBA (2017);

Bacharel em Comunicação Social com ênfase em Publicidade e Propaganda pela Universidade Metodista de São Paulo (1996).

Idiomas

Inglês: conhecimento avançado (C1) em leitura, escrita e conversação.

Histórico profissional

- **Saint-Gobain do Brasil | Sekurit** – 10/2018 até o 05/2023
(holding multinacional)
Customer Experience Specialist (CX)
Gestor responsável por viabilizar a implementação da proposta de *Design Thinking* através da integração à frente da cadeia de fornecimento de vidros automotivos, em regime de lucratividade distributiva. Atuação em parcerias e contratos de fidelização, com tramite bidirecional de informações e tecnologia entre os envolvidos, aumentando a atratividade da rede na geração de novos negócios com companhias securitárias e de locação de veículos (B2B).

Qualificação e construção de diferenciação frente à concorrência através da remodelação e padronização da jornada do consumidor, com estímulo à diversificação de serviços agregados e uniformização técnica.
- **Hirota Food Supermercados** – 01/2014 a 12/2017
(empresa nacional do segmento de varejo alimentar)
Gerente de Inteligência Competitiva
Responsável pela gestão do conhecimento direcionado à estratégia de Marketing. Atuação direta no desenvolvimento, implementação, coordenação e/ou contratação de pesquisas de mercado, programas de relacionamento (CRM) e estudos de geolocalização. Monitoramento legal e ético das capacidades, vulnerabilidades e intenções da concorrência e do ambiente competitivo geral.
- **Carglass® Automotiva Ltda** - 10/2010 a 06/2012
(empresa multinacional do segmento de reparo automotivo)
Coordenador de Marketing
Responsável pelo planejamento de Comunicação e Marketing no Brasil a partir das diretrizes-bases estabelecidas pela Belron® (matriz) incluindo controle orçamentário

com prestação de contas e resultados (ROI). Gestão em ações de varejo e parcerias comerciais em B2B e B2C. Prospecção e negociação com veículos de comunicação, pesquisas de mercado, agências de propaganda, clubes de benefícios e assessoria de imprensa. Coordenação de eventos e congressos. Implantação e manutenção de sites, redes sociais, aplicativos móveis e campanhas promocionais com estudo e monitoramento de resultados.

- **Oncoprod Medicamentos** - 11/2006 a 09/2009

(empresa de médio porte do segmento farmacêutico)

Coordenador de Marketing

Responsável pelo planejamento de Comunicação e Marketing, controle orçamentário, treinamento da equipe de representantes comerciais, sites e e-mails marketing, coordenação de agências de publicidade e assessoria de imprensa.

- **Harley-Davidson do Brasil** - 04/1999 a 03/2006

(empresa de grande porte do segmento automotivo)

Analista de Marketing

Responsável pela comunicação e merchandising das concessionárias Chrysler, Dodge, Jeep, Toyota e Mitsubishi pertencentes ao Grupo Izzo até 2002. A partir de 2003 participei na reestruturação do departamento de Marketing & Comunicação da Harley-Davidson com o reposicionamento institucional da marca e a readequação da comunicação de varejo, incluindo a construção de cenários nos pontos de venda (showroom e departamentos de roupas, peças e acessórios).

Soft Skills

- Personalidade social, empática e entusiasta, orientada para liderança de equipes pelo comprometimento mútuo a favor de desafios (metas) e resultados;
- Aptidão para exposições públicas e privadas, com uso de narrativa linear, retórica envolvente e gestão situacional.

Informações complementares

- Habilidade avançada na utilização dos softwares: Microsoft 365 (Word, Excel, PowerPoint), Illustrator, Photoshop, CorelDRAW, Dreamweaver e Tableau. Conhecimentos básicos em SAP e Salesforce.
- Disponibilidade para trabalhos em horários flexíveis e viagens nacionais e/ou internacionais.