



CONTATO

+55 11 99515 5064

vtr.100@hotmail.com

linkedin.com/in/victoraugusto-270661a2

victoraugusto.vacompany.com.br

São Paulo, Brasil

COMPETÊNCIAS

LIDERANÇA

Liderança Comercial

Formação e Coaching de Times

Desenho de Processo Comercial

KPIs e Forecast

NOVOS NEGÓCIOS

Vendas B2B e B2C

Inbound e Outbound

Venda Consultiva

Negociação e Fechamento

Gestão de Pipeline

GESTÃO DE CONTAS E CS

Gestão de Contas

Customer Success

Retenção e Redução de Churn

Upsell e Cross Sell

Onboarding de Clientes

Parcerias de Canal

CRM E FERRAMENTAS

Salesforce · HubSpot · Pipedrive
Outreach · WhatsApp Business

IDIOMAS

Português Nativo

Inglês Fluente

Espanhol Básico

Victor Augusto

Liderança Comercial · Gestão de Contas · Customer Success

Mais de 12 anos vendendo, gerindo e retendo contas e liderando times comerciais em tecnologia, saúde, SaaS, meios de pagamento, educação e serviços financeiros

Eu construo os times, processos e rotinas que fazem as empresas venderem mais, e continuarem vendendo.

PERFIL

Líder comercial com mais de 12 anos em vendas B2B e B2C, atuando em todo o ciclo de receita: prospecção, fechamento, onboarding, gestão de contas, retenção e upsell. Comecei como SDR, me tornei Account Executive e hoje lidero a operação comercial do Brasil em uma empresa internacional, onde cresci a base de clientes ativos em **+120% em 9 meses** reduzindo o churn. Monto times de vendas, estrutura o pipeline no CRM e crio rotinas de retenção que mantêm os clientes ativos e crescendo. Trajetória em empresas globais como Huawei, GE Healthcare e DocuSign, com um estilo mão na massa baseado em metas claras, rotina diária e cobrança de resultado.

12+ anos

em vendas, da venda na rua e SDR até liderar um país

+120%

de crescimento da base de clientes ativos em 9 meses

4 mercados

Brasil, Angola, Moçambique e Cabo Verde liderados diretamente

ÁREAS DE ATUAÇÃO

Liderança Comercial

Contratação, coaching e liderança de times com metas claras, rotina diária e cobrança de resultado.

Novos Negócios

Prospecção inbound e outbound, demos consultivas, propostas, negociação e fechamento.

Contas e Retenção

Gestão de carteira, onboarding, redução de churn, reativação, upsell e sucesso do cliente.

EXPERIÊNCIA

Sales Team Lead · VCG Markets

Mar 2025 · Atual

Responsável pelo Brasil, reportando direto à matriz · Serviços financeiros

- Cresci a base de clientes ativos no Brasil em **120% em 9 meses**, sendo dono do funil do primeiro contato até a retenção.
- Montei e treinei o time local de vendas e suporte em rotina, conversão e cobrança de resultado.
- Desenhei rotinas de onboarding, retenção e reativação da carteira que reduziram o churn e aumentaram o LTV.
- Estruturei o pipeline do Brasil no CRM, com etapas claras, cadências de follow up e relatórios de performance para a matriz.
- Abri e gerencio parcerias de canal com introdutores, afiliados e educadores para ampliar o alcance na América Latina.
- Adaptei o marketing global e a experiência do cliente ao mercado brasileiro; represento a marca em eventos.

Sales Manager · Tickmill

Abr 2023 · Mar 2025

Empresa com sede no Reino Unido · Brasil, Angola, Moçambique e Cabo Verde

- Abri e desenvolvi parcerias B2B e contas B2C em quatro países da América Latina e África.
- Gerenciei uma carteira de clientes Pro, Classic e VIP como gerente de contas, gerando ativação, retenção e upgrade de nível.
- Bati KPIs diários e mensais com follow up por telefone, email e multicanal em todas as contas.
- Treinei e dei suporte aos parceiros e criei ações regionais para gerar novas aquisições.

Victor Augusto

FORMAÇÃO

Bacharelado em Marketing
Universidade Anhembi Morumbi
2014 · 2018

Programa de Inglês
Associação Alumni
2014 · 2019

CERTIFICAÇÕES

Sales Pro
VENDE-C · 2022

Alta Performance em Gestão de Negócios
PERFORMAN-C · 2022

Mercado Financeiro
BabyPips School of Pipsology · 2023

SETORES

Tecnologia · Saúde
SaaS · Meios de pagamento
Educação · Serviços financeiros

MODELOS DE VENDA

Hunter · Farmer · Closer
Inbound · Outbound
Venda de campo · Inside sales
B2B · B2C

MULTICULTURAL

Experiência com as culturas de negócios chinesa, americana, libanesa, emiradense, portuguesa e argentina.

EXPERIÊNCIA (CONTINUAÇÃO)

Sales Development Representative · DocuSign

Set 2021 · Out 2022

SaaS B2B · São Paulo

- Fiz prospecção inbound e outbound para empresas de 5 a 10.000 funcionários nos setores financeiro, agronegócio, jurídico e RH.
- Executei cadências de ligação e email no Outreach, adaptando a abordagem por persona e segmento.
- Qualifiquei oportunidades, agendei reuniões para os Account Executives e mantive o pipeline atualizado no Salesforce.

Account Executive · Stone

Jan 2021 · Jun 2021

Meios de pagamento e fintech

- Fechei novos negócios a partir de leads qualificados pelos SDRs, com demonstrações consultivas do produto.
- Mapeei necessidade, orçamento, prazo e decisores; montei propostas e negocieei condições e preços.
- Gerenciei o pipeline contra metas comerciais mensais como hunter e farmer, mantendo cada negociação atualizada no CRM.

Sales Development Manager · Wiser Educação

Set 2019 · Mar 2020

Promovido de Sales Development Representative (Mar 2019 · Ago 2019) após 6 meses

- Desenhei a estratégia comercial para os segmentos principais e conduzi prospecção, propostas, negociação e fechamento.
- Gerei leads com ligações e prospecção por email, gerenciando cada oportunidade no CRM.
- Apoiei BDRs e Account Executives com pesquisa de contas e mapeamento de contatos de alto nível.

Sales Operations · GE Healthcare

Nov 2016 · Jan 2019

Estagiário, promovido a Analista de Sales Operations em Jun 2018 · São Paulo

- Apoiei o time comercial com relatórios de vendas, qualidade de dados e rotinas de processo em uma empresa global de saúde.

Marketing e Vendas · Huawei

Dez 2013 · Out 2016

Jovem Aprendiz Administrativo, depois Estagiário de Marketing e Vendas a partir de Mar 2015

- Comecei minha carreira em uma empresa global de tecnologia, apoiando campanhas de marketing, eventos e operações de vendas.

O QUE EU ENTREGO

Times que batem meta

Monto, treino e lidero times de vendas com metas claras, rotina diária e cobrança de resultado.

Receita previsível

Transformo vendas em um motor que faz crescer receita, base de clientes e retenção mês após mês.

Clientes que ficam e crescem

Rotinas de gestão de contas e sucesso do cliente que reduzem o churn e abrem oportunidades de upsell.

Processo e CRM

Pipelines, etapas e relatórios no Salesforce, HubSpot e Pipedrive que o time realmente usa.

COMO EU LIDERO

Mentalidade, disciplina e consistência decidem o resultado em vendas. Defino expectativas claras, construo rotinas diárias estruturadas e cobro o time pela execução, mantendo a confiança e a integridade no centro de cada relação com o cliente.