

BRUNO MOTA

Especialista em Sales Ops

contato@brunops.com.br | (27) 99279-5031 | Vitória/ES | linkedin.com/in/brunopsbr

Portfólio: [brunops.com](#) — projetos, automações e cases de Sales Ops

Disponibilidade: CLT ou PJ

RESUMO PROFISSIONAL

Analista de Sales Ops com 2+ anos de experiência estruturando processos comerciais, organizando dados de CRM e automatizando fluxos operacionais. Atuo entre estratégia e execução, transformando registros dispersos em indicadores confiáveis e eliminando trabalho repetitivo do time comercial. Experiência prática com Pipedrive, SQL, n8n e integrações via API, sempre com foco em processo antes de ferramenta.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Analista de Sales Ops · Impacto Tecnologia

Mai 2025 – Atual

- Estruturação de processos comerciais e automação de fluxos repetitivos com n8n, reduzindo trabalho manual do time de vendas.
- Modelagem e análise de dados via SQL para transformar registros dispersos em indicadores de decisão.
- Integração de sistemas via API para manter consistência operacional entre ferramentas.

Analista de CRM · Impacto Tecnologia

Mar 2024 – Mai 2025

- Organização e governança do CRM (Pipedrive), estruturação de funil de vendas e padronização de dados.
- Suporte à operação comercial com relatórios e rotinas para sustentar decisões do time de vendas.

Vendedor de Software · Impacto Tecnologia

Jan 2023 – Mar 2024

- Atuação em vendas consultivas utilizando metodologia SPIN Selling.
- Prospecção, condução de reuniões comerciais e fechamento de contratos de software B2B.

Vendedor de Varejo · Sipolatti

Out 2019 – Mai 2021

- Atendimento e vendas no varejo, com aplicação da técnica APONTE.
- Desenvolvimento de base em relacionamento com cliente e processo comercial na ponta.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Tecnólogo em Gestão Comercial · Universidade Paulista · 2018 – 2019

Técnico em Logística · Ifes – Instituto Federal do Espírito Santo · 2015 – 2016

COMPETÊNCIAS TÉCNICAS

CRM & Processos: Pipedrive, Governança de Funil, Desenho de Processo Comercial

Dados: SQL, BigQuery, Modelagem de Dados, Dashboards

Automação & Integração: n8n, APIs, Supabase

Vendas: SPIN Selling, Técnica APONTE, Vendas Consultivas B2B