karen amarante.

● DADOS EM MOVIMENTO. ESTRATÉGIA EM AÇÃO.

Karen. Amarante

Growth, Estratégia e Planejamento

Business & Operations Specialist · CRM, Growth & Performance · Aquisição e Conversão · E-commerce · Data Analytics, SQL, Power BI

(19) 99121-7015 · karen.amarante@hotmail.com · linkedin.com/in/kamarante · Brasil

RESUMO

Profissional com experiência em Estratégia Comercial, Business Analytics, Growth e Performance. Analiso indicadores, canais, jornadas e resultados para identificar oportunidades e apoiar a tomada de decisão. Tenho vivência em CRM, E-commerce, WhatsApp Conversacional, Go-to-Market e Experiência do Cliente, com foco na estruturação de indicadores, no desenvolvimento de dashboards e visões executivas e na identificação de melhorias.

EXPERIÊNCIA

Especialista de Operação Comercial | Planejamento e Performance

Claro Brasil · Fev. 2026 –Nov 2026 · Campinas, Brasil

Atuo em planejamento e performance comercial, conectando dados de vendas, canais, expansão e rentabilidade para apoiar decisões estratégicas.

- Estruturação de indicadores e análises de performance comercial
- Desenvolvimento de visões executivas para acompanhamento de resultados
- Identificação de oportunidades de melhoria em canais e jornadas de venda
- Análise de performance de operações físicas e digitais
- Interface com as áreas comerciais, de operações e de negócio

Analista de Negócios Sênior | E-commerce

Claro Brasil · Mar. 2024 – Fev. 2026 · São Paulo, Brasil

- Redução de 50% do CAC ao aprimorar a segmentação e a análise de desempenho das campanhas no WhatsApp
- Responsável pela performance do canal de vendas WhatsApp, com acompanhamento diário das origens de tráfego
- Monitoramento de métricas como CAC, LTV, ROI, engajamento, conversão, custos, pedidos e ativações, inclusive na plataforma Blip
- Acompanhamento da criação de templates e disparos de mensagens, e participação na construção das mensagerias com o time de produto
- Evolução da jornada, levantando gaps e melhorias para o time
- Participação em projetos de chatbot e automação, analisando resultados e métricas operacionais e identificando oportunidades de evolução
- Criação de relatórios de acompanhamento e de apresentações para a gerência
- Relacionamento com stakeholders para a melhoria do canal

Analista de Marketing

Acorp do Brasil · Out. 2022 – Mar. 2024 · São Paulo, Brasil

- Atuei no planejamento de marketing e financeiro, com foco em aquisição e LTV
- Planejei campanhas em redes sociais, eventos online e grandes eventos presenciais
- Executei o planejamento financeiro semestral e analisei a performance de CAC e LTV de campanhas e eventos, fortalecendo a parceria e a confiança dos stakeholders
- Implementei um sistema de backlog e dailys para organizar as demandas, o que permitiu antecipá-las e cumprir os prazos acordados com os fabricantes
- Com os bons resultados, os fabricantes passaram a investir progressivamente mais nas campanhas da empresa

Customer Success Analyst

Educabiz · Dez. 2021 – Set. 2022 · Valinhos, Brasil

Primeira colaboradora da startup portuguesa no Brasil, atuando diretamente na estruturação inicial da operação.

- Estruturei o fluxo completo de onboarding e as estratégias de retenção
- Desenvolvi o acompanhamento diário de métricas comerciais e de churn
- Apoiei a estruturação do funil de vendas e criei playbooks de relacionamento e retenção
- Contribuí para o crescimento da base de clientes de 30 para 180 em 10 meses