

Alisson Lima

Sobre

Profissional com mais de 10 anos em marketing digital, liderando estratégias de aquisição, retenção e posicionamento para empresas B2B e B2C. Experiência sólida em growth, inbound marketing, mídia paga e CRM. Atua na liderança de times multidisciplinares com foco em geração de demanda previsível e aumento de receita.

Contatos

- +55 41 99710-4977
- alissonlima.me
- contato@alissonlima.me
- linkedin.com/in/alissonlima19

Experiências Profissionais

HEAD DE PERFORMANCE E GROWTH

MOTORLEADS

2025 - Atual

Como Head de Performance & Growth na Motorleads, lidero a estratégia e a operação de mídia paga e crescimento para concessionárias, montadoras, grupos automotivos, revendas, auto centers e redes de pneus em toda a América Latina.

Sou responsável pela estruturação e evolução de um dos maiores hubs de performance automotiva , conectando mídia, produto (MMS), dados, integrações, processos e growth em escala.

HEAD DE MARKETING

MarQ HR

2025

Como Head de Marketing da MarQ HR, fui responsável por definir e executar a estratégia de marketing da empresa, garantindo que todas as ações estivessem alinhadas com os objetivos do negócio. Meu papel junto ao time foi de fortalecer a marca, gerar demanda e impulsionar o crescimento de forma sustentável.

HEAD DE GROWTH

market4u

2020 - 2025

Como Head de Growth do market4u, fui responsável por estruturar a operação de marketing digital da empresa do zero, incluindo a construção do site, os processos de geração de demanda via SEO e mídia paga, e a ponte entre marketing e vendas.

Liderei times multidisciplinares focados em aquisição e crescimento, desenvolvendo estratégias que conectavam branding, performance e funil de vendas de ponta a ponta.

DESENVOLVEDOR WEB FRONTEND E BACKEND

digideias

2019 - 2020

Na agência Digideias fui responsável pelo desenvolvimento de websites dos clientes no CMS WordPress e lojas virtuais dos clientes nas plataformas Magento, TrayCorp e WooCommerce, além de conduzir em paralelo projetos pontuais de gerenciamento de campanhas de mídia paga.

Formação Acadêmica

COMUNICAÇÃO, CULTURA E CONSUMO

Especialização Lato Sensu
UNINTER
2024

MBA EM NEGÓCIOS DIGITAIS

Especialização Lato Sensu
UNIVERSIDADE POSITIVO / CRUZEIRO DO SUL
2020

COMUNICAÇÃO DIGITAL E E-BRANDING

Especialização Lato Sensu
PONTÍFICIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO PARANÁ (PUCPR)
2015 - 2016

MARKETING

Graduação (Tecnólogo)
UNISANTACRUZ
2013 - 2014

Idiomas

INGLÊS
Básico (Em desenvolvimento)

ESPANHOL
Intermediário (Em desenvolvimento)

Conquistas

- Contribuição direta para o atingimento de 40 franquias vendidas pelo market4u (recorde da franqueadora) em julho de 2024;
- Mais de 15 milhões de reais gerados em receita de vendas de franquias para o market4u através de campanhas de mídia paga;
- Como consultor de marketing, fui responsável pela estruturação do processo de vendas de franquias de estética da Adclinic que culminou no aumento da taxa de agendamento de reuniões (MQL's) e fortalecimento da marca como referência em franquias de estética;
- Como Head de Marketing da MarQ HR, fui responsável pela estruturação dos processos de branding e growth da empresa, construção da marca no segmento de RH;
- Responsável pelo desenvolvimento de mais de 30 websites e lojas virtuais e gestão de mais de 10 milhões de reais em plataformas de anúncios;
- Como Head de Performance e Growth da Motorleads, desenvolvi o plano de categorização de clientes, estruturando os custos dos serviços, definindo tiers e padronizando os entregáveis de acordo com o perfil de cada cliente.

Palavras-chave

Planejamento estratégico de marketing, Tomada de decisão orientada a dados, Definição de KPIs e metas de performance, Estruturação de times e processos de marketing, Alinhamento entre marketing e vendas, Gestão de orçamento e ROI de marketing, Cultura de experimentação e growth mindset, Google Ads, Meta Ads (Facebook/Instagram Ads), Search Ads, Google Analytics, Google Tag Manager, RD Station, HubSpot, SEO, Revenue, CRO, Inbound Marketing, Growth Marketing, Branding, UX Research, Business Intelligence, HTML, CSS, Adobe Photoshop, Adobe Illustrator, WordPress, Comunicação assertiva, Negociação e influência, Storytelling e liderança

Habilidades

ESTRATÉGICAS E DE GESTÃO
- Planejamento Estratégico de Marketing
- Gestão de Orçamento e ROI de Mídia
- OKRs e KPIs de Growth
- Gestão de Projetos Ágeis (Scrum / Kanban)
- People Management e Desenvolvimento de Times

GROWTH E PERFORMANCE
- Customer Journey Mapping e Funil de Conversão
- CRO (Conversion Rate Optimization)
- Lifetime Value (LTV) e CAC Payback Analysis
- Retenção e Churn Analysis
- Product-Led Growth (PLG)

SOFT SKILLS E LIDERANÇA
- Tomada de decisão orientada por dados (Data-Driven)
- Comunicação Estratégica com Stakeholders
- Mentoria e Desenvolvimento de Talentos
- Resolução de conflitos e Cultura de alta performance

TÉCNICAS/OPERACIONAIS
- Mídia Paga: Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Ads, TikTok Ads, Apple Ads, X Ads
- Automações com IA: N8N, Claude, Make, Lovable, Zapier
- Automações de Marketing: RD Station, Marketing, Active Campaign
- CRM: Pipedrive, Kommo, Piperun, RD Station CRM

Certificações

GOOGLE - ACADEMY FOR ADS
- Certificação em Google Analytics
- Certificação em Campanhas de Vídeo no Google Ads
- Certificação em Anúncios de Alta Performance com tecnologia de IA
- Certificação em Rede de Pesquisa no Google Ads

G4 EDUCAÇÃO
- G4 Liderança de Alta Performance
- G4 Precificação
- Indicadores e Métricas
- Fundamentos em Growth
- Fundamentos em Liderança
- MVP e Go-To-Market
- G4 Aceleração de Vendas
- Fundamentos em Experiência do Cliente
- G4 Cultura e Liderança
- G4 Inteligência Emocional
- Pensamento Crítico

ESCOLA CONQUER
- Gestão para resultados
- Liderando times de diferentes perfis e gerações
- SEO Avançado: mensuração da estratégia
- Funil de vendas para e-mail marketing
- Comunicação e Oratória
- Negociação e Influência
- Inteligência Emocional

GROWTH LEADERS ACADEMY
- Growth 101
- Rotinas e Experimentos de Growth
- Product-Led Growth
- Data Growth