

Sadraque Gabriel Mualumene

Av 21 de Janeiro Bairro | Morro-Bento | Rua 2 da IMETRO casa nº 14
Luanda-Angola

[+244]940 984 900

[+244]951 610 835

Linkedin: [Sadraque Mualumene Jr.](#)

Email: sadraquemualumene3@gmail.com

OBJETIVOS

Sou um **Analista de Marketing e CRM** com formação superior em Gestão e Marketing. Actualmente, estou me especializando em Business Intelligence e Data Science por meio da pós-graduação em Microsoft Power BI, focado em dados de Marketing pela Data Science Academy. Com mais de 4 anos de experiência, sou dedicado em desenvolver e executar estratégias de marketing (inbound/outbound), analisar tendências de mercado e aprimorar a gestão do relacionamento com os clientes. Utilizo plataformas de CRM como **Hubspot CRM, Odoo CRM, Microsoft Dynamics 365, Zoho CRM e Salesforce** para criar experiências personalizadas e relevantes.

Com minha expertise e experiência em estratégias de marketing digital, sou capaz de criar e implementar campanhas eficazes, utilizando ferramentas de automação de marketing, Google Analytics, CRO, Google Ads, SEO, mídias sociais, e-mail marketing e outras táticas digitais para alcançar o público-alvo de forma direcionada e impactante.

Estou animado para aplicar meu conhecimento e experiência como Analista de Marketing e CRM em um ambiente dinâmico e desafiador, contribuindo para o crescimento da empresa e alcançando resultados significativos.

EDUCAÇÃO

Data Science Academy

Abr. 2023 – Set. 2023

Pós-Graduando em Microsoft Power BI Para Business Intelligence e Data Science

Universidade Independente de Angola

2018 - 2022

Licenciatura em Gestão e Marketing

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

PIXEL INFINITO

Outubro de 2022– Até o momento

HEAD OF MARKETING & SALES

- Dirigir a comunicação e marketing da empresa identificando as necessidades dos clientes e propor serviços e produtos adequados;
- Colher e analisar informação, produzindo relatórios (Dashboard) usando Power BI
- Benchmarking a nível do mercado local e internacional;
- Gerir budgets e planear acções de marketing e vendas;

- Definir em conjunto com a direcção da empresa a política estratégica do departamento de Marketing e Vendas;
- Monitorar as KPI's da equipa de Vendas e Marketing;
- Desenvolver o plano de marketing para as marcas designadas;
- Acompanhar a rentabilidade das vendas em valor e volume das soluções, estabelecendo previsões de vendas;
- Coordenar a definição dos produtos e/ou soluções que compõe as unidades de negócios;
- Acompanhar a evolução do mercado;
- Identificar novas oportunidades de negócios;
- Desenvolver e avaliar estratégias de comunicação como: campanhas de propaganda, promoção de vendas e merchandising, actividades de relações públicas, marketing direto, pesquisa de mercado e participar de reuniões com clientes;
- Lançar campanhas no Google Ads, Facebook Ads, Instagram Ads e LinkedIn Ads;
- Lançar campanhas de e-mail marketing.

PROCENTER

Abril de 2021– Setembro de 2022

CMO - CHIEF MARKETING OFFICER

- Criação e implementação de estratégias de comunicação
- Criar conexões com outras entidades que sejam do interesse da empresa
- Criar campanhas do Google Ads e Facebook Ads
- Criar Press Release e enviar para as mídias de massa
- Fazer estudo de mercado
- Colher e analisar informação, produzindo relatórios (Dashboard) usando Power BI
- Criar apresentações corporativas
- Criar e sugerir soluções ferramentas voltadas para potenciar o departamento de Marketing
- Criar e disparar Email e SMS Marketing através do Mailchimp, AVADA, Mailrelay e outras plataformas
- Organizar eventos internos e externos

CORESOFTE LABS ANGOLA

Julho - 2020 – Jan. de 2021

GESTOR DE MARKETING - PROJECTOS

- Criação e implementação de estratégias de marketing
- Melhorar o posicionamento da mesma nas plataformas digitais "Google"
- Responsável pelo levantamento de requisitos
- Execução de estudo de mercado
- Gerir o cronograma de projectos internos e externos por meio do "TRELLO"
<http://www.coresofflabs.ga>

- Controlar o fluxo de entrada e saída de correspondências bem como receber e arquivar documentos.
- Prestar apoio aos formadores e demais colaboradores.
- Solucionar pendências, usar as principais ferramentas de trabalho além de atender as chamadas telefônicas e responder os e-mails.

ENCUBADORA DE MICRO E PEQUENOS NEGÓCIO DOS ESTUDANTES DA UNIA

2019 MENTOR PARA A ÁREA DE MARKETING

- Acompanhamento e treinamento aos estudantes nos seus micro e pequenos negócios.

FORMAÇÃO PROFISSIONAL

MARKETING DIGITAL E DE CONTEÚDO

- Criação de conteúdo com "Ubersuggest" e "SEMrush"
- Aumentar visibilidade na internet
- Aumentar interação com a sua marca
- Nutrir a base de leads
- Reduzir custo de aquisição de clientes

OUTBOUND MARKETING & SALES

- Inteligência comercial com "Linkedin Sales Navigator"
- Prospecção
- Qualificação
- Gestão de base de dados dos prospects
- Fechar Contratos

DIGITAL MANAGER

- Desenvolvimento e Execução da Estratégia Digital
- Estratégia de Transformação Digital: Desenvolver e implementar uma estratégia de transformação digital para a organização.
- Gestão de Projectos Digitais: Liderar e gerir projectos digitais, desde o planeamento até a implementação, garantindo que sejam concluídos dentro do prazo e do orçamento.

KICKOFF WATERFALL Badge – Project Manager

- Gestão de tempo e recursos
- Gestão de riscos
- Gestão de equipas
- Ferramentas de gestão de projectos
- Desenvolvimento de relatório e documentação
- Melhoria contínua
- Habilidades de comunicação eficaz
- Fornecer todo o suporte e a estrutura de recursos e serviços necessários para o desenvolvimento de cada iniciativa

EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENOS NEGÓCIOS

- Controle de custos
- Análise e estudo de mercado
- Estudo de viabilidade

FERRAMENTAS

INBOUND MARKETING

- Wordpress
- Microsoft Clarity
- Hotsuit
- Avada
- Mailchimp
- Mautic
- Canva
- Facebook, Instagram, LinkedIn
- Meta Business
- SMS Illico (SMS Marketing)
- Wesender
- SEO [Google Analytics, Google Adwords]
- Google Trends
- SemRush
- Mautic
- ChatGPT

OUTBOUND MARKETING & SALES

- LinkedIn Sales Navigator
- Microsoft Dynamics
- Hubspot CRM
- Zoho CRM
- Salesforce
- Odoo CRM
- Gestão Ágil (SCRUM)
- Hubspot
- Microsoft Power BI

GESTÃO DE PROJECTOS

- TRELLO
- Microsoft Project
- Planner
- Jira
- Teams

GESTÃO DE NEGÓCIOS

- Modelo de negócios “CANVAS”
- Matriz Swot
- Ciclo PDCA
- Excel

IDIOMAS

Língua Portuguesa – Nativo

- Língua Inglesa – Médio

- Língua Tchokwe - Médio

COMPETÊNCIAS E CAPACIDADES

- Elevado sentido de responsabilidade
- Trabalho em Equipa
- Autodidata
- Trabalho sob pressão
- Assíduo
- Dinâmico e Criativo
- Sentido de espírito de equipa
- Boa capacidade de comunicação e persuasão
- Consciência ética e profissional