

ARTHUR FREIRE HILDEBRAND

(11) 9.8887-1414 / arthurfreireh@gmail.com / <https://www.linkedin.com/in/arthurfreire>

Executivo comercial com quase 20 anos de experiência na definição e execução de estratégias de vendas, gestão de equipes e expansão de carteira de clientes. À frente da área comercial de uma empresa de serviços por 17 anos, liderou um processo de reposicionamento de marca e ampliação de portfólio que resultou em crescimento de 400% no faturamento em 5 anos, com carteira diversificada em segmentos como educação, indústria, construção civil e saúde — processo que culminou na venda da empresa em 2026, e hoje busco aplicar essa experiência em crescimento de receita, desenvolvimento de negócios e gestão comercial em organizações de maior porte. Experiência sólida em definição de metas e KPIs comerciais, contratação e desenvolvimento de equipes, e gestão de relacionamento com clientes e fornecedores.

RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES

- ✓ Mais de 20 anos de experiência em vendas, desenvolvimento de negócios e gestão comercial B2B.
- ✓ Experiência na definição e acompanhamento de metas, KPIs e estratégias de crescimento.
- ✓ Liderança de equipes comerciais e operacionais com foco em performance e geração de resultados.
- ✓ Experiência em prospecção inbound e outbound, negociação corporativa e expansão de carteira de clientes.
- ✓ Forte atuação em marketing digital, geração de demanda e aquisição de clientes.
- ✓ Relacionamento com empresas de diversos segmentos, incluindo educação, indústria, saúde e construção civil.
- ✓ Inglês fluente.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

AW Digital (sócio-diretor comercial): 2009 – 2026

Responsável pela evolução de faturamento de R\$ 400k para R\$ 2MM/ano

Clientes ativos: Entre 40 e 45

Ticket médio: R\$ 4.000,00/mês

Agência vendida em 2026.

Resultados:

Através de uma estratégia de expansão da agência e ampliação do portfólio de serviços e carteira de clientes, a agência foi reposicionada, com nova marca e metodologia de trabalho. As ações adotadas ampliaram o faturamento em 400% no período de 5 anos.

Atividades:

- Foco da empresa: Projetos de estratégia e comunicação digital (Automações, websites, hotsites, lojas virtuais, Google Ads, SEO, Redes Sociais, E-mail marketing).
- Gerenciamento de equipe comercial (05 vendedores) e equipe de projetos (07 funcionários).
- Definição e acompanhamento de estratégias e metas comerciais (KPI's de performance).
- Contratação e treinamento de equipe.
- Prospecção (inbound e outbound).
- Relacionamento com clientes.
- Ações de marketing e geração de *leads*.
- Acompanhamento de entrega de projetos.
- Trabalho de reposicionamento da imagem e serviços da empresa.
- Gerenciamento de custos da empresa.
- Contratação de fornecedores.

Principais clientes conquistados:

Skill Idiomas, Singer Máquinas de Costura, Academia Brasileira de Neurologia, Instituto Aço Brasil, Nestlé, Colégio Porto Seguro, Academia Competiton, Savoy Construtora, UOL Diveo, Nino Faróis, Binswanger Brazil, New Route.

Professor – Impacta Tecnologia: março/2017 a julho/2020**Professor – Expert Digital: julho/2019 a julho/2021****- Disciplinas:**

- 1) Métricas de otimização de websites.
- 2) Google Ads.

Abradi (Associação Brasileira das agências digitais): abril/2017 a dez/2022

- Membro do comitê de SEO/otimização e colaborador do “Guia de SEO 2018”.

Vibrand Sports & Marketing (sócio-diretor comercial): 2008 – 2012 (concomitante com AW Digital)

- Foco da empresa: Projetos de captação de patrocínio e ações promocionais em corridas automobilísticas (Stock Car, F-Truck, GT Brasil, Trofeo Linea).
- Alguns clientes: Castrol, Shell, Eurofarma, GM, FIAT, Oracle.
- Gerenciamento de equipe comercial (03 vendedores).
- Definição e acompanhamento de estratégias e metas comerciais (KPI's de performance).
- Contratação e treinamento de equipe.
- Prospecção e relacionamento com clientes.
- Acompanhamento de entrega de projetos.
- Gerenciamento de custos da empresa.

Amcham: Câmara Americana de Comércio (Coordenador comercial): 2006 - 2008

- Coordenação de 4 vendedores na área de captação de patrocínios para eventos e projetos da instituição (report para diretoria comercial).

IPCAL (Coordenador Comercial): 2005 - 2006

- Responsável por vendas de produtos do segmento de bazar para lojas da rede Pão de Açúcar para grande São Paulo e interior (report para dono da empresa).
- Expansão da operação comercial de 1 para 19 lojas da rede Pão de Açúcar atendidas.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Faculdade: Relações Internacionais (FAAP) – conclusão: 12/2004

01 ano cursando High School em Missouri - EUA

CERTIFICAÇÕES E CURSOS

Google Ads, Google Analytics, Meta Ads, Facebook Blueprint, SEO, Inbound marketing, Técnicas de Vendas e Comunicação.