

# Katharine Biscaro

## Analista de Marketing Pl



11 99455-1489



katharine.biscaros@gmail.com



Cajamar, SP

## Sobre mim

Profissional de Marketing com experiência na reestruturação e gestão estratégica da área de marketing em indústria B2B, atuando em projetos de branding, comunicação institucional e endomarketing. Forte atuação em planejamento e organização de eventos corporativos e feiras do setor, incluindo coordenação de stands, gestão de patrocínios e ações de relacionamento. Experiência em planejamento e execução de campanhas digitais, produção de apresentações institucionais e desenvolvimento de estratégias para fortalecer a presença da marca e diferenciar produtos no mercado.

Sólida vivência em análise de performance, com acompanhamento de indicadores como ROI e ROAS, além de métricas de engajamento e conversão, garantindo otimização de investimentos em mídia paga e inbound marketing. Conhecimento em automação de marketing, criação de fluxos de nutrição de leads e mensuração de resultados.

## Formação

2024  
GESTÃO DE MARKETING  
Universidade Paulista - UNIP

## Habilidades

- Inglês intermediário (boa leitura e escrita)
- Google ADS, Analytics, Meta, LinkedIn ADS entre outras ferramentas de tráfego pago.
- Microsoft 365: Powerpoint, Excel, Outlook, Word;
- Photoshop, Illustrator, InDesign, CorelDraw, Figma
- Ferramentas Digitais: Bling, RD Station, Mlabs, Tallos, Active Campaign, Wordpress, Marketplaces, Loja Integrada, CRM, Trello, Zoho;
- Gestão de Projetos

## Experiências

### 2025 | No momento Cobremack ANALISTA DE MARKETING

Atuo como Analista de Marketing na Cobremack, liderando a reestruturação da área com foco em **estratégias orientadas a resultados e otimização de investimentos**. Minha atuação envolve a criação de **projetos estratégicos de branding, posicionamento institucional e comunicação**, garantindo consistência da marca em todos os pontos de contato e fortalecendo sua presença no mercado.

Em paralelo, **gerencio eventos corporativos e feiras do setor**, como Expo Elétrica, Intersolar e Redes Subterrâneas, **coordenando fornecedores, montagem e operação de stands, além da negociação de patrocínios estratégicos**. Nessas ocasiões, aplico estratégias de engajamento e captação de leads, **criando experiências que conectam clientes e parceiros à marca**, sempre avaliando a viabilidade das ações e analisando o retorno sobre investimento (ROI) para otimizar resultados.

No digital, sou responsável por desenvolver **campanhas e briefings para redes sociais, apresentações institucionais e comerciais**, e iniciativas que destacam os diferenciais técnicos dos produtos além da qualidade mínima exigida pelo mercado. Realizo a análise de performance das ações, **monitorando métricas como ROI, ROAS e indicadores de conversão, para ajustar estratégias e maximizar resultados**.

Além disso, utilizo ferramentas de automação de marketing, como **RD Station, ZOHO Marketing e Great Pages** para nutrição de leads, mensuração de resultados e acompanhamento da performance das campanhas, sempre com foco em gerar valor para clientes, parceiros e colaboradores.

### 2023 | 2025 Cirúrgica Fernandes ANALISTA DE MARKETING

Atuei como Analista de Marketing, desempenhando funções estratégicas e operacionais para impulsionar o crescimento da empresa. Fui responsável pela organização de **campanhas de vendas voltadas para a equipe de representantes**, além da atualização e criação de materiais de suporte comercial, garantindo ferramentas eficazes para o time de vendas.

Gerenciei a **agência de marketing digital**, acompanhando métricas e resultados para otimizar campanhas, e desenvolvi estratégias de divulgação de produtos em redes sociais com foco em inbound marketing, ampliando engajamento e alcance. Também fui responsável pela gestão e atualização de ferramentas de marketing internas, assim como pela atualização dos websites, assegurando uma presença digital alinhada às novidades e ofertas da empresa.

Coordenei a organização de eventos e congressos, cuidando de todo o planejamento e execução, incluindo a gestão de stands e patrocínios. Conduzi projetos voltados ao aumento de faturamento, como programas de treinamento e capacitação da equipe de vendas, reestruturação de campanhas de tráfego pago e implementação de ferramentas de automação e conversão, incluindo RD Station Marketing e RD Station CRM.

## Habilidades Comportamentais

- Liderança  
Capacidade de liderar projetos, desde a criação de campanhas até a organização de eventos;
- Comunicação Eficaz  
Criação de conteúdo para redes sociais e materiais de divulgação, bem como a coordenação com equipes e agências;
- Orientação para Resultados  
Foco em aumentar as vendas online, otimizar campanhas e implementar novas ferramentas de conversão;
- Capacidade de Negociação  
Lidar com agências de marketing digital e análise de royalties e licenciados;
- Visão de Negócio  
Aumentar o faturamento da empresa e liderar iniciativas para melhorar a eficiência das campanhas
- 

## Projetos

- Programa de Treinamento  
Implementação de programas de treinamento para equipe comercial aumentar as métricas de conversão e ticket médio;
- Tráfego Pago  
Reestruturação de estratégias de tráfego pago, impactando na redução de custos com anúncios que não performam;
- Eventos e Congressos  
Organização geral de eventos como: Bauty Fair, CIOSP, ABRA-FARMA, COPA, XXI SIFR e Convenções de Vendas Internas;
- Ecommerce e Marketplace  
Implementação de novo ecommerce do zero, e integrações de API e configurações para atuar em marketplaces como: Mercado Livre, Magalu, Carrefour, Amazon entre outros.

### Ago/2021 à Ago/2023 Powerdent | PDHB ANALISTA DE MARKETING

Durante minha experiência na empresa, tive a oportunidade de atuar em diversas campanhas de marketing, desenvolvendo estratégias anuais para mídias sociais e pontos de venda em colaboração com a equipe comercial. Criei materiais de divulgação para meios digitais e físicos, gerenciei e-commerces e marketplaces usando o ERP Bling, que resultou em um significativo aumento nas vendas online.

Além disso, liderei projetos de criação de marcas e desenvolvimento de novos produtos, sempre focando em inovação e adequação às necessidades do mercado. Realizei pesquisas de mercado e análises da concorrência, fornecendo insights valiosos que orientaram a comunicação visual dos produtos. Minha atuação incluiu também a gestão de agências de marketing digital e o controle de campanhas em plataformas como Google ADS, Meta, LinkedIn e Pinterest.

Organizei feiras e eventos, desenvolvendo cronogramas logísticos detalhados e analisando royalties e licenciados para garantir o sucesso de cada iniciativa. Essas experiências fortaleceram minhas habilidades em marketing estratégico, trade marketing, e-commerce, desenvolvimento de produtos, análise de mercado, marketing digital e organização de eventos, permitindo-me contribuir de maneira significativa para o crescimento e sucesso da empresa.

### 2018 à 2021 Walory Cosméticos ASSISTENTE DE MARKETING

Responsável por auxiliar nas atividades e estratégias de marketing da empresa, desempenhei diversas funções fundamentais para a comunicação e promoção de produtos e serviços. Entre minhas principais atividades, ajudei a desenvolver campanhas publicitárias criativas e impactantes, além de criar conteúdo envolvente para redes sociais que reforçava a presença da marca no ambiente digital.

Realizei pesquisas de mercado detalhadas para identificar tendências e oportunidades, bem como para monitorar métricas de desempenho, o que ajudou a ajustar e otimizar as estratégias de marketing da empresa. Auxiliei na organização de eventos e feiras comerciais, cuidando de todos os detalhes para garantir que fossem bem-sucedidos e alinhados com os objetivos da empresa.

Também fiz análises de concorrência, proporcionando insights valiosos que ajudaram a posicionar melhor nossos produtos e serviços no mercado. Minhas atividades abrangentes em comunicação e promoção contribuíram significativamente para o fortalecimento da marca e o alcance dos objetivos de marketing da empresa.

### 2017 à 2028 Europ Assistance Recepcionista

Durante minha trajetória como recepcionista, desenvolvi habilidades valiosas em gerenciamento de front office e atendimento ao cliente de alto nível. Como ponto focal da empresa, fui responsável por receber clientes e visitantes com uma abordagem acolhedora e profissional. Minha capacidade de manter a calma e transmitir confiança em situações diversas foi fundamental para garantir uma experiência positiva para todos os que entravam em contato com a empresa.

Além disso, gerenciei agendas complexas, coordenando reuniões e compromissos importantes para executivos e equipe interna. Isso exigiu um alto nível de organização e eficiência, garantindo que todas as partes envolvidas estivessem bem informadas e preparadas.

Minha experiência também inclui a gestão de chamadas telefônicas, triagem de correspondências e a manutenção da segurança e do profissionalismo na recepção. Eu aprendi a ser flexível e adaptável, lidando com situações imprevisíveis de maneira diplomática e rápida.

Como recepcionista executiva, aprendi a importância do detalhe e da discrição, pois lidava com informações confidenciais e situações delicadas regularmente. Sempre me esforcei para oferecer um serviço excepcional, representando não apenas a empresa, mas também sua cultura e valores de maneira exemplar.