

Filipe Rios

São Paulo, SP | +55 11 98266-1381
filipe@live.it | www.linkedin.com/in/filiperios

EXECUTIVO DE MARKETING

Experiência em Marketing Digital, Estratégia de Comunicação e Inovação

competências e especialidades

- Vivência em gestão de marcas, elaborando estratégias e planos de ação para reforçar o engajamento dos consumidores, aumentar o conhecimento sobre produto, fidelização e reputação, com foco no ambiente digital.
- Desenvolvimento de planos estratégicos de curto, médio e longo prazos para as áreas de Marketing e Comunicação Digital, Branding, Transformação Digital e Inovação com definição e acompanhando de KPIs internos, do mercado e de feedback do cliente.
- Experiência com Publicidade Online e sua integração com Comunicação e Marketing Offline.
- Parceria estratégica com áreas Comerciais, a fim de construir uma melhor proposta ao consumidor, alavancando volume de vendas e de margem, através de planos de ação baseados em análises de performance dos produtos e pesquisas com o consumidor.
- Atuação como influenciador do negócio, oferecendo estudos sobre tendências de comportamento, com impacto nas decisões estratégicas de médio e longo prazos.
- Liderança em ações de engajamento interno para mudança de cultura com foco em Transformação Digital.
- Experiência em projetos internacionais com interface com países da Europa, América Latina, EUA, Índia e Coréia do Sul.

formação acadêmica e idiomas

- Graduação em Publicidade e Propaganda – Escola de Comunicações e Artes / USP - 2005
- Inglês fluente/técnico – Espanhol intermediário

experiências profissionais mais significativas

[fr] – Digital Business Consulting

Desde Jun/2004

Sócio-Consultor de Marketing Digital e Inovação

- Desenvolvimento de projetos que visam preencher as lacunas entre produto, marketing e negócios, colaborando para que as marcas possam diferenciar-se, e apoiado no entendimento de que as tecnologias digitais nos servem de suporte para o bom andamento desse processo.
- Condução de uma avaliação do estado atual da tecnologia de marketing digital e do ambiente de dados do cliente para entender as lacunas e os desafios.
- Participação em projetos de arquitetura e estratégia de dados necessários para a entrega dos objetivos de negócios dos clientes.
- Colaboração com o grupo de stakeholders dentro e entre os negócios dos clientes para formular, validar e socializar recomendações de mudanças em processos e comunicação digital.

Redpill.digital

Out/2016 – Out/2018

Head of Thinking

Sócio, responsável pela área de Planejamento

- Desenvolvimento e construção de projetos em Comunicação Digital, Marketing de Relacionamento, Transformação Digital e Inovação para as indústrias de saúde, farmacêutica, logística, armazenamento modular e startups.
- Participação no desenvolvimento de startups nas áreas de healthcare, construção civil, blockchain e aviação.
- Coordenação de projeto utilizando tecnologias de realidade aumentada (Hololens/Microsoft) para a indústria farmacêutica.

- Direção da área de Social Media, desenvolvendo KPIs, orientando pautas e estratégias de geração de leads, gestão de crises, aumento da base de seguidores e integração com a Comunicação offline.
- Desenvolvimento de projeto de Transformação Digital e rebranding, conduzindo pesquisas e entrevistas com os principais stakeholders das empresas, gerando um cronograma de ações coordenadas envolvendo os times internos de Alta Gestão, Marketing, Vendas, Tecnologia e Produção.

HSAd Brasil / iCrossing

Ago/2013 – Abr/2015

Diretor Digital / Country Manager

Reportes ao CEO Brasil (HSAd) e ao CEO Latin America (iCrossing)

- Desenvolvimento da área digital da agência (HSAd) e integração desta à joint venture com a multinacional iCrossing.
- Liderança do projeto “LG Smile”, pro bono, para captação de investimentos para construção de moradias populares em 9 países da América Latina (em conjunto com a ONG Teto/Techo), coordenado com a matriz na Coréia do Sul, com o cliente no Panamá, e com departamentos de produção no Chile, México e Argentina.
- Direção dos processos de Planejamento, Atendimento e Mídias Sociais de clientes locais e regionais (Américas) – LG Electronics, SAP, Coca-Cola, entre outros – bem como a integração da área Digital aos processos e projetos offline de produção de materiais de ponto de venda e design de lojas para o cliente LG Electronics.

Multisolution

Nov/2012 a Jul/2013

Diretor Digital

Reporte à Diretora de Atendimento e ao Sócio Proprietário

- Direção, coordenação e liderança da área Digital da agência (e suas equipes de Planejamento, Atendimento e Mídias Sociais).
- Desenvolvimento e integração de campanhas online com as contrapartidas offline.
- Estruturação do projeto de presença digital da Construtora e Imobiliária Tenda, com foco na geração de leads regionalizados, de acordo com a localização de cada empreendimento.

Editora Escala

Jul/2009 a Jul/2010

Diretor de Comunicação e Marketing

Reporte direto ao Proprietário

- Direção, coordenação e liderança da área de Comunicação da editora, contando com 12 colaboradores diretos, entre Gerentes, Diretores de Arte, Redatores, Jornalistas e Assistentes de Arte.
- Implantação do plano de *rebranding* da empresa, definindo e coordenando as ações de mercado e endomarketing para lançamento da nova identidade, bem como definição das estratégias de cross-media entre publicações, colocando em prática um plano de mídia que contava com veiculação de anúncios em publicações com públicos semelhantes ou afins.
- Definição de um processo de trabalho interno entre a área de Comunicação e os principais grupos de Editorias, com objetivo de gerar conteúdo, antecipar eventos e possíveis ações cross-media.

Grottera / TBWA\BR

Fev/2000 a Mar/2004

Diretor de Mídia Interativa

Reporte à Sócia-Diretora de Non-Media e ao Sócio-Diretor de Planejamento

- Direção, coordenação e liderança da área Digital da agência (Planejamento, Design e Atendimento), bem como introdução do conceito de ‘Digital’ em todos os departamentos da agência.
- Desenvolvimento e integração de campanhas online com as contrapartidas offline.
- Estruturação do projeto de presença digital para os principais clientes da agência.
- Estruturação, coordenação e implantação do Projeto ‘Compra e Venda de Cotas de Energia Elétrica no Racionamento’, para o cliente CPFL, uma bolsa de compra e venda de energia elétrica que gerou um volume de 1.400 transações, que movimentaram adicionalmente R\$ 21,5 milhões e um volume de energia comercializado de 181.988 MWh. Cerca de 26% dos clientes de alta tensão estavam cadastrados e operaram o sistema.