

EDUARDO JAIRE JACOMINI

Gestor de Tráfego Pago | Marketing Digital e Performance

Marília/SP • 14 99803-9422 • edujacomini1@gmail.com • 15/10/1986

RESUMO PROFISSIONAL

Profissional com mais de 10 anos de vivência em gestão, logística e vendas, atualmente em transição de carreira para Gestão de Tráfego Pago. Administra o próprio negócio (MEI) desde 2023, no qual planeja e executa campanhas de anúncios (Meta e Google) e gestão de vendas em marketplaces, aplicando na prática os conhecimentos adquiridos em cursos de tráfego pago, copywriting, funis de venda e VSL. Perfil analítico, orientado a resultados e com forte capacidade de gestão, construída em posições de liderança em ambiente corporativo.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Empreendedor (MEI) — Artefatos de Madeira | Negócio próprio

2023 - Atual

- Gestão completa do negócio: produção, vendas, atendimento e marketing.
- Criação e otimização de campanhas de tráfego pago (Meta Ads e Google Ads) para geração de vendas em marketplaces.
- Aplicação prática de estratégias de copy, funil de vendas e páginas de conversão para atrair público frio e converter em vendas.

Consultor de Vendas e Logística de Exportação | Empresas do setor de amendoim

2024

- Consultoria especializada em vendas e processos logísticos de exportação para empresas do setor de amendoim.
- Aplicação da expertise construída na Emex Business para otimizar operações comerciais e logísticas de clientes.

Gerente Geral | Emex Business

2017 - 2023

- Responsável pela gestão geral da operação, liderança de equipes e resultados da empresa.
- Tomada de decisão estratégica, controle de processos e otimização de resultados operacionais.

Gerente de Logística de Exportação | Emex Business

2015 - 2017

- Gestão de processos logísticos de exportação, incluindo planejamento, documentação e relacionamento com clientes internacionais.

Auxiliar de Logística de Exportação | Emex Business

2014 - 2015

- Suporte operacional aos processos de exportação, controle documental e apoio à equipe de logística.

Experiências Anteriores | Diversas empresas

2003 - 2013

- Linha de produção (Sasazaki), vendedor independente (Herbalife), designer gráfico (Jbrindes) e auxiliar em auto elétrica — trajetória que desenvolveu versatilidade, disciplina e visão comercial.

FORMAÇÃO E CAPACITAÇÕES

- Tecnólogo em Redes de Computadores — UNIVEM
- Inglês — Nível intermediário
- Gestão de Tráfego e Campanhas (Google Ads e Meta Ads) — em andamento
- Desenvolvimento de Sites e Landing Pages com auxílio de IA
- Copywriting para Vendas — em andamento
- Construção de VSLs (Video Sales Letter) — em andamento
- Construção de Funis de Venda para conversão de público frio — em andamento

HABILIDADES

- Gestão de campanhas em Meta Ads e Google Ads
- Estruturação de funis de venda e páginas de conversão
- Copywriting e criação de VSLs
- Gestão de vendas em marketplaces
- Liderança de equipes e gestão de processos
- Visão analítica orientada a resultados