

RENATO COSTA

Sales Coordinator B2B | Inside Sales

Execução comercial. Método. Desenvolvimento de pessoas.



+ R\$ 1 milhão

VENDIDO NO ÚLTIMO ANO

Mercado dos EUA

Soluções para empresas de Home Improvement

CONTATO

Curitiba, Paraná · Remoto

(21) 98992-9007 · WhatsApp

renatomp.costa@gmail.com

LinkedIn profissional

@renatopaivaofc

Conheça meu livro

COMPETÊNCIAS

Vendas consultivas B2B

Inside Sales e Inbound Sales

SPIN Selling e diagnóstico

Negociação e follow-up

CRM e gestão de pipeline

Indicadores comerciais

Treinamento de equipes

Gestão comportamental

DIFERENCIAL

Visão do funil inteiro, da qualificação ao fechamento.

PERFIL PROFISSIONAL

Atuo em vendas consultivas B2B, negociação e fechamento. Uno visão de processo, acompanhamento do funil e desenvolvimento de equipes para transformar oportunidades em negócios.

EXPERIÊNCIA COMERCIAL RECENTE

JUN 2025 - ATUAL

Ruche Digital

Coordenação de Vendas · Nov 2025 - atual

Sales Executive · Jun 2025 - nov 2025

- Venda de soluções digitais para Home Improvement nos EUA, do diagnóstico ao fechamento.
- Metas, indicadores e pipeline junto à direção comercial.
- Treinamento e desenvolvimento de SDRs e vendedores.

MAR 2025 - JUN 2025

Mega Ads - Marketing Jurídico

SDR | Pré-vendas

- Qualificação de leads, funis inbound, CRM e estruturação de rotinas comerciais.

AGO 2024 - FEV 2025

Socialzap Marketing

Sales Development Executive

- Prospecção, qualificação, reuniões comerciais e parcerias.

Pessoas. Processos. Vendas.

Uma base em gestão de pessoas que fortalece a execução comercial.

EXPERIÊNCIAS ANTERIORES

MAR 2024 - AGO 2024

Conect Internet

Consultor de Vendas

- Vendas técnicas e consultivas B2B e B2C, expansão comercial, relacionamento e acompanhamento de indicadores.

JUL 2023 - MAR 2024

UNICV - Centro Universitário Cidade Verde

Representante de Vendas - Polo

- Prospecção e negociação de convênios e parcerias, gestão de CRM e captação de alunos.

JAN 2021 - SET 2021

HumanAZ - Conectando Propósitos

Head de Atração e Seleção

- Atração de profissionais de tecnologia, análise de perfis, gestão da operação e documentação de processos.

SET 2020 - JAN 2021

Sousa de Oliveira Consultoria

Coordenador de Gestão Comercial

- Formação de times de consultores, treinamentos, acompanhamento de resultados e gestão de pessoas.

MAR 2015 - SET 2020

Leste Telecom

Recursos Humanos e Operações

- Supervisor de RH (2020) e Analista de RH (2016-2019): recrutamento, gestão comportamental DISC e apoio às lideranças.
- Experiências anteriores na empresa em logística e atendimento.

INÍCIO DA TRAJETÓRIA

Consórcio Tuc Construções · Jovem Aprendiz Administrativo

Jul 2014 - mar 2015 · Programa profissionalizante com formação no SENAI.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Gestão Comercial

Universidade de Marília

2025-2026 · Em curso

Previsão de conclusão: dez 2026

Gestão de Recursos Humanos

Estácio

2019-2020

CERTIFICAÇÕES

HubSpot

Vendas consultivas / Inbound Sales

Inteligência Emocional

NEUROFACS

Cérebro e Microexpressões Faciais

AUTOR

O Mapa da Call de Vendas

Guia prático para conduzir reuniões, construir valor e apoiar a decisão do cliente. 22 capítulos com perguntas, exemplos e aplicação em vendas de serviços.

CONHEÇA MEU LIVRO

“Entender o cliente.
Conduzir a decisão.”