

Michael Domingues

Growth, performance e estratégia digital · Liderança de planejamento e equipes

contato@michaeldomingues.com

+55 11 98889 2133

linkedin.com/in/michaeldominguess

São Paulo, SP

7 anos

em estratégia, performance e operação digital

40+

marcas atendidas em operações B2B

53,1x

maior ROAS anual entregue

20,7 M

visualizações em um projeto de conteúdo

RESUMO

Traduzo objetivos de negócio em planos de marketing, organizo prioridades e coordeno as frentes necessárias para transformar estratégia em execução. Experiência concentrada em operações B2B, com projetos para indústrias, empresas de serviços, tecnologia, agronegócio e outros mercados de venda consultiva. Atuo de ponta a ponta, da definição estratégica à execução, junto a Comercial, Produto, Operações e Tecnologia, com inteligência artificial (Claude, Codex) na análise de dados, na automação de processos e na produção.

EXPERIÊNCIA

Waib

2024 até o momento

Operação própria de marketing

- Lidero o planejamento estratégico e a operação de marketing para empresas B2B e B2C: relação com o cliente, definição de prioridades, mídia, CRM, conteúdo, site e gestão do time de execução.

York

2025 até o momento

Agência · Head de estratégia digital e performance

- Respondo pelo planejamento digital das contas e pela equipe que o executa: mídia, mensuração, CRM e conteúdo como uma operação só, com foco em B2B, acompanhando indicadores e relatórios de performance.

Estúdio 1957

2021 a 2025

Agência · Coordenação de estratégia digital e performance

- Planejamento de estratégia digital e performance e gestão da equipe de execução.
- Agenda de testes de eficácia de mídia, alocação de investimento por canal e leitura de resultados orientadas a dados.
- Inbound marketing com automação: geração, nutrição e gestão de leads e funil de vendas.
- Conteúdo nas redes sociais, insights para o time criativo e construção de canais digitais com SEO em WordPress e Wix.

COMO ATUO

Estratégia

Objetivo de negócio virando plano de aquisição, crescimento e prioridades.

Performance

Mídia planejada e operada com foco em resultado comercial.

Growth e CRM

Funil, automações, gestão de leads e conexão entre marketing e vendas.

Dados

Tracking e mensuração que transformam performance em decisão.

Operação

Pessoas, fornecedores e entregas coordenados para a estratégia acontecer.

TAMBÉM CONSTRUO

AI e Build

Claude Code · Codex · ferramentas internas · protótipos · páginas

Automação e dados

Fluxos · integrações · planilhas · relatórios · dashboards

FERRAMENTAS

Mídia Google Ads · Meta Ads · LinkedIn Ads

Dados GA4 · Google Tag Manager · Search Console

CRM e inbound RD Station · HubSpot · Pipedrive · GoHighLevel

Web WordPress · Framer · landing pages · SEO e GEO

Porto+

2020 a 2021

Agência · Planejamento e gestão de campanhas

- Organização, planejamento estratégico e gestão de campanhas e anúncios no Google, Facebook e LinkedIn.
- Sites e landing pages em WordPress e Elementor Pro; e-mail marketing em RD Station, LeadLovers e MailChimp; domínios e hospedagem.
- Acompanhamento de métricas, índices de performance e relatórios. Contas como Algar Telecom, HLTS Construtora, Tribomix, Monna Semijoias, Olhar Clínica Oftalmo, Talentos Centro de Dança e Ruraltech.

CASES SELECIONADOS

Tecnologia · B2B

63/mês

leads em média

Presença digital construída do zero

Empresa com mais de vinte anos e nenhuma presença digital. Site, linha editorial, automação de e-mail, SEO e GEO (otimização para respostas de inteligência artificial) e captação no Google Ads integrada ao comercial. Posição média 6 no Google, artigos da primeira à terceira posição, presença em respostas de IA, 63 leads e 35 reuniões por mês em média (antes, nove reuniões manuais), com um fechamento a cada oito.

Instituição de ensino · B2B e setor público

47/mês

leads qualificados

CRM, automação e SDR de IA no WhatsApp

Segmento complexo em que a captação anterior não passava de 20 leads por mês. Estruturação de CRM, e-mail marketing e automação completa do WhatsApp com SDR de IA para filtrar e pré-atender, mais inbound e captação direta com Google Ads e Meta Ads em conjunto. 47 leads qualificados por mês em média, mais que o dobro do teto anterior.

Indústria de biológicos · B2B

46,3x

ROAS no período

Growth B2B de ponta a ponta

Estratégia 360° com e-book técnico como porta do funil, SEO, blog e newsletters, Google Ads em alta intenção e nutrição e remarketing no Meta integrados ao RD Station. 936 leads, 158 vendas, 16,9% de conversão, público de produtores e revendas.

Exportação de café verde · B2B

53,1x

ROAS anual

Performance e expansão internacional

Pesquisa no Google Ads para importadores de café verde, funil de inbound com newsletter, redes sociais, SEO e blog. Posicionamento em mercados como Leste Europeu e Emirados Árabes e leads qualificados com compra mínima de um contêiner.

Indústria de embalagens · B2B

35%

do faturamento via

Google Ads

Canal digital como motor comercial

Indústria 100% B2B, antes dependente só de vendedores e representantes. Pesquisa segmentada por região e alta intenção de compra: cerca de 144 leads por mês e uma venda a cada sete leads.

Armazém e torrefação de café · B2B

18,4x

ROAS no período

Segmentação, landing pages e conversão

Uma landing page por perfil (compradores de café, cafeterias, marca própria) e campanhas de pesquisa por intenção. Novos parceiros comerciais, ampliação das vendas B2B e Google Ads como principal canal de aquisição.

@sigaolar · Instagram

20,7M

visualizações em

9 meses

Conteúdo, comunidade e crescimento orgânico

Liderança da operação de conteúdo e funil de lançamento com 79 dias de aquecimento e quatro de clímax. Em nove meses: 48,9 mil novos seguidores, 5,5 milhões de alcance, 846 mil interações e 4,2% de engajamento médio.