

# ALLAN FORMIGONI

## Líder de Marketing e Growth · B2B SaaS, Marketplace e B2C

São Paulo, Brasil (UTC-3) · allanformigoni@gmail.com · linkedin.com/in/allanformigoni · (11) 93315-0915 · allanformigoni.com

Líder de marketing com 12 anos construindo e escalando a função do zero em startups de rápido crescimento no Brasil, Europa e EUA. Fui a primeira ou única pessoa de marketing em quatro empresas: montei times, defini estratégia e entreguei crescimento (pipeline de vendas dobrado, tráfego orgânico +400%, oportunidades de vendas 10x).

### SKILLS

- Growth marketing
- SEO e AEO/GEO
- Conteúdo e branded content
- Email marketing e lifecycle
- CRM e automação
- Geração de demanda
- Performance e mídia paga (LinkedIn Ads, Google Ads, Gartner/G2)
- CRO e website
- Eventos, comunidade e influencers
- Marketing ops e dados
- Vibe-coding e ferramentas de IA (Claude, Lovable, Notion, ChatGPT)

### IDIOMAS

- Português** — nativo
- Inglês** — fluente
- Espanhol** — intermediário

### EDUCAÇÃO

#### Bacharelado em Administração, ênfase em Marketing

ESPM · São Paulo · 2007–2010

#### Coaching Executivo · Liderança e Comunicação

Programa 1:1 com Eduardo Casarini

### CERTIFICAÇÕES

- Vibe Coding L4 Platinum · Lovable
- Marketing Engineering · Profound
- AI for Marketers · HubSpot Academy
- Mastering Growth Marketing · Reforge
- Growth Marketing Full Certification · Growclass
- Inspiring and Motivating Individuals · University of Michigan
- B2B GTM Strategy Bootcamp · Full Funnel
- Managing a Remote Marketing Team · CXL
- B2B Marketing Accelerator · ExitFive
- Content Marketing Research · CXL
- Inbound Marketing · HubSpot Academy
- Branding · ESPM

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

#### Head Interino de Marketing e Growth · Tempo

B2C · Brasil · Dez 2025 – Fev 2026

- Diagnóstico de funil completo, da aquisição à retenção, para redefinir a estratégia de marketing e growth.
- Implementei um onboarding guiado (kick-off calls e e-mails de engajamento) que aumentou a ativação de novos clientes em 1,5x.
- Construí a função de customer success com foco em retenção e lancei o canal de influenciadores, que virou a principal fonte de tráfego e aquisição.
- Liderei a implementação do ActiveCampaign como CRM e plataforma central de automação.

#### Líder de Marketing · Arrows

B2B SaaS · EUA · Set 2024 – Ago 2025

- Único marketer da empresa. Dobrei a receita em um ano, tirando iniciativas que ficavam travadas nos founders.
- Liderei a estratégia founder-led no LinkedIn, que se tornou a principal fonte de pipeline de vendas.
- Reestruturei o site (redesign, novas páginas, navegação), aumentando a conversão de visita para demo em 5%.
- Dobrei os leads orgânicos via SEO e aumentei a visibilidade em LLMs (GEO) em 42% com conteúdo de fundo de funil, backlinks e Reddit.

#### Gerente de Growth Marketing · WeTravel

FinTech / B2B Vertical SaaS · Europa · Jun 2021 – Ago 2024

- Construí a fundação de growth que ajudou a empresa a levantar uma rodada Series B.
- Montei um time de 5 pessoas que cresceu oportunidades de vendas em 10x e novos clientes em 5x em três anos.
- Lancei um programa de branded content e o primeiro summit da empresa (2.100+ inscritos), gerando recordes de awareness e pipeline.
- Implementei o HubSpot como plataforma central de marketing, integrada ao CRM de vendas.

#### Head de Marca e Conteúdo & Time Fundador · Worldpackers

Marketplace / B2C · Brasil · Jul 2014 – Jun 2021

- Construí o motor de crescimento orgânico que escalou a empresa de zero a US\$1M de ARR.
- Aumentei o tráfego orgânico não-branded em 400% em três idiomas, tornando-o a principal fonte de cadastros.
- Lancei o programa de conteúdo criado por usuários e a Worldpackers Academy (70+ cursos), que cresceu a receita em 23% em quatro meses.

#### Representante de Vendas · SalesTalent Digital

Fev 2010 – Ago 2011

#### Estagiário de Marketing · Unicred

Jul 2008 – Dez 2009