

RAFAEL DA SILVA

Diretor Comercial / Head of Sales / Crescimento de Receita e Operações de Vendas

São Paulo, SP, Brasil | +55 (11) 92116-2109 | rafaeldasilva.work@gmail.com

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/rafaeldasilvacomercial>

PERFIL EXECUTIVO

Minha trajetória conecta gestão comercial, desenvolvimento de equipes e transformação de operações. De vendas de crédito pessoal à liderança comercial na Registron, pessoas, processos e tecnologia fazem parte da mesma construção.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Registron Máquinas

Líder de Vendas (Head of Sales)

jan/2026 — atual | São Paulo

Escopo e desafio: Reestruturar integralmente o departamento comercial, com reporte direto ao CEO e o desafio de dobrar o faturamento em 12 meses.

Responsabilidades: Equipe de 4 para 10 profissionais. Processos, metas, indicadores, distribuição de leads e plano de carreira. Pré-atendimento por IA no WhatsApp integrado ao Kommo. Criação do Registron One para cerca de 20 profissionais: KPIs, vendas, ticket médio, forecasting, comissões, ranking, projeções, notificações e feedbacks por IA.

Resultados: Crescimento aproximado de 66% no faturamento bruto mensal médio desde o início da gestão. Redução de 22% a 27% dos contatos sem aderência B2B que chegavam aos vendedores.

Teletech Saúde / Vida Brasil

Líder de Vendas e Desenvolvimento de Negócios

nov/2024 — out/2025 | São Paulo

Escopo e desafio: Implantar nacionalmente um novo produto de telemedicina, do desenho estratégico à estruturação operacional e execução comercial.

Responsabilidades: Gestão direta de 30 profissionais nas áreas Comercial, Operacional e Administrativa. Estratégia nacional, prospecção B2B, parcerias, forecasting e análises semanais de KPIs. Treinamentos, reciclagens, campanhas motivacionais e resolução de escalonamentos entre áreas.

Resultados: Atingimento mensal de meta de R\$ 1,4 milhão evoluiu aproximadamente de 43% para 93%.

Vida em Grãos

Gerente de Vendas

jun/2023 — nov/2024 | São Paulo

Escopo e desafio: Assumir uma operação com faturamento mensal estagnado e reorganizar a frente comercial e operacional.

Responsabilidades: Equipe de 13 para 24. Reorganização de cargos, metas, acompanhamento e comissionamento progressivo. CRM, pipeline, forecasting e KPIs. Revisão de preços, portfólio e abordagem de vendas, com campanhas trimestrais, treinamentos, scripts e cadências.

Resultados: Evolução de 160% a 180% no faturamento no último trimestre da gestão.

SUEBI Digital

Gestor da Operação Brasil (Country Manager)

jan/2020 — mar/2022 | São Paulo, Brasil / Porto, Portugal

Escopo e desafio: Estruturar do zero a operação brasileira de uma startup portuguesa.

Responsabilidades: Abertura da filial no WeWork da Avenida Paulista e formação de equipe de 7 profissionais. Responsabilidade por estratégia, operação, negócios e resultados. Projetos B2B para Santander, TIM, Fast Shop e Samsung em mídia paga, tráfego, retargeting e e-mail marketing.

Resultados: Receita média mensal aproximada de € 70 mil, equivalente a cerca de 65% da receita global.

DGMAX Interactive

Gerente de Contas

jan/2016 — jan/2019 | São Paulo

Escopo e desafio: Gerir campanhas digitais e relacionamento direto com anunciantes.

Responsabilidades: Campanhas para Claro TV, Carrefour, JAC Motors, Banco Itaú, Anhembi Morumbi e FGV. Acompanhamento de conversão, CPA, CPL, ROI, leads e vendas. Participação em treinamento na matriz nos EUA.

Resultados: Atuação em gestão de contas e performance de campanhas para grandes anunciantes.

Kwanko

Gerente de Contas / Gerente de Afiliados

jul/2012 — dez/2015 | França / São Paulo

Escopo e desafio: Desenvolver a rede de afiliados e gerir campanhas de performance.

Responsabilidades: Gestão de afiliados, implementação de campanhas, orçamento e performance. Negociação de CPL, CPA, CPM e CPC.

Resultados: Carteira de afiliados ampliada em 63%. Promoção de Publisher Manager a Account Manager após pouco mais de um ano.

Crefisa

Gerente Regional de Vendas

dez/2007 — jun/2012 | Vale do Paraíba / Mogi das Cruzes, SP

Escopo e desafio: Elevar a performance de uma regional com cinco unidades.

Responsabilidades: Liderança de 72 profissionais. Definição e distribuição de metas, acompanhamento de KPIs, produtividade e planos de ação.

Resultados: Regional da 9ª para a 3ª posição nacional, alcançando o 2º lugar entre as regionais no último ano de gestão.

Itaú Unibanco

Gerente Regional de Vendas / Gerente Comercial / Executivo de Vendas Sênior

jul/2005 — nov/2007 | São Paulo / Guarulhos

Escopo e desafio: Recuperar consistência de resultados e estruturar a liderança de unidades comerciais.

Responsabilidades: Promoções internas até Gerente Regional, assumindo quatro unidades em Guarulhos e 27 profissionais. Recrutamento de lideranças e reorganização de processos, conformidade e estrutura.

Resultados: Recuperação em dois meses de uma unidade como Gerente Comercial. Restabelecimento de equilíbrio e consistência de resultados após instabilidade.

Itaú Unibanco

Promotor de Vendas

dez/2004 — jun/2005 | São Paulo

Escopo e desafio: Início da trajetória comercial em vendas de empréstimo pessoal.

Responsabilidades: Atuação como Promotor de Vendas no segmento de crédito pessoal.

Resultados: Destaque nacional por cinco meses consecutivos. Promoção a Executivo de Vendas Sênior após sete meses.

FORMAÇÃO

FAAP — Pós-graduação em Engenharia de Prompt | Em andamento

FIAP — MBA Internacional em Digital Business | 2024

Faculdade Líbano — Pós-graduação em Gestão da Inovação | 2024

PUC-RS — Extensão em Futurologia | 2024

Universidade Cidade de São Paulo — Bacharelado em Propaganda e Marketing | 2018

ESPM — Extensão em Social Media | 2016

COMPETÊNCIAS

Gestão Comercial · Crescimento de Receita · Revenue Operations · Sales Operations · Transformação Comercial · Planejamento Comercial · Go-to-Market · Liderança de Equipes · KPIs · Forecasting · CRM · Pipeline · Vendas B2B e B2C · Negociação Estratégica · Customer Success · IA Generativa · Automação de Vendas

FERRAMENTAS

Kommo CRM · RD Station · Zendesk Sell · Power BI · Excel · Google Workspace · Monday · Asana

IDIOMAS

Inglês avançado · Espanhol intermediário