

LEONARDO LOURENÇO

BARÃO DE ÁGUA BRANCA, 186/201 – BOA VIAGEM – RECIFE/PE

055 81. 9167-0600 | 8727-2378

falecom@leonardolourenco.com.br | www.leonardolourenco.com.br

INFORMAÇÕES PESSOAIS

- Data de Nascimento: 07/01/1979
- Estado Civil: casado e sem filhos

OBJETIVO

- Atuar como gestor de marketing e comunicação nos seus diversos segmentos, onde estou capacitado a exercê-la pelas minhas qualificações obtidas na academia e experiência profissional, com destaque no âmbito do marketing educacional.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Graduação em Gestão de Negócios – FACULDADE BOA VIAGEM - FBV;
- MBA em Marketing e Publicidade – FACULDADE MAURÍCIO DE NASSAU –FMN.
- MBA em Gestão em Marketing Esportivo - FACULDADE MAURÍCIO DE NASSAU –FMN (andamento)

RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES

- Vivência na gestão de processos de marketing, com ênfase na definição e implementação de modelos de comunicação institucional e promocional, focado em planejamento estratégico, visão macro do negócio na busca por resultados;
- Experiência na coordenação de equipes, chegando a liderar 12 pessoas;
- Larga experiência com marketing de relacionamento;
- Perfil de liderança, proativo, empreendedor e hábil no trabalho em equipe.

EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS

- **GRUPO DINIZ**

Holding responsável pelas corporações: Colégio Boa Viagem (CBV), Sistema de Ensino 3D, Instituição de Ensino Superior (Supertec) e Faculdade Motiva (João Pessoa). Tratar-se do mais novo conglomerado de empresas do Nordeste no segmento educacional.

PERÍODO:

01/março/2012 até o momento.

CARGO:

Gerente de Marketing.

DESCRIÇÃO DA FUNÇÃO:

Responsável por toda gestão de marketing da holding;

Principais atribuições: *Planer* estratégico; *Controller* do *budget* de marketing; Gerar e manter relacionamento com os principais *stakeholders*; Levantamento das necessidades de comunicação interna e externa; Produção de *briefings*, Campanhas promocionais e institucionais; *Interface* com as agências: publicidade, digital e promo; *Interface* com a diretoria e coordenação corporativa e acadêmica e gestão de *branding*.

- **FACULDADE VALE DO IPOJUCA - FAVIP**

Instituição de ensino com 12 anos de mercado em Caruaru/PE.

PERÍODO:

01/julho/2012 até 30/outubro/2012.

CARGO:

Consultor de Marketing.

DESCRIÇÃO DA FUNÇÃO:

Gestão de toda operação de marketing; Participação no planejamento estratégico da IES; Coordenação da equipe de trabalho; Controle do *budget* do departamento; Relacionamento com os *stakeholders*; Levantamento das necessidades de comunicação interna e externa; Produção de *briefings* para campanhas promocionais e institucionais; *Interface* com a agência de publicidade; *Interface* com corpo diretivo e coordenação acadêmica.

PRINCIPAIS REALIZAÇÕES:

Por em prática todos os esforços mercadológicos voltados para valorização da marca visando impulsionar os números para o vestibular 2013.1, como também, valorizar o intangível para o processo de aquisição da IES pelo Grupo Educacional Devry Inc.

1. Reestruturação do departamento de marketing (material humano, comunicação, diretrizes e métricas);
2. Reorganização das atribuições do time de marketing (delegar funções e monitorar ações);
3. Estratégia de *branding* e relacionamento;
4. Evento para lançamento da campanha de vestibular 2013.1, com o palestrante Clayton Conservani, evento com a participação de 3500 pessoas;
5. Campanha de comunicação “A gente faz porque quer mais” iniciando como campanha institucional e posteriormente migrada para campanha promocional. Campanha essa responsável pela captação de 6310 inscritos para o vestibular 2013.1, número nunca obtido pela IES;
6. E por fim, a conquista do *recall* de marcas prêmio destinado pelo Jornal Vanguarda Caruaru, prêmio esse, não conquistado pela IES há dois anos.

- **FACULDADE BOA VIAGEM**

Instituição de ensino com mais de 13 anos de mercado.

PERÍODO:

31/janeiro/2005 a 29/fevereiro/2012.

CARGO:

Gerente de Marketing.

DESCRIÇÃO DA FUNÇÃO:

Coordenação da equipe de trabalho; Planejamento e acompanhamento de ações promocionais e institucionais; Controle do *budget* de marketing; Planejamento, organização e produção de eventos; Atendimento aos *stakeholders*; Levantamento das necessidades de comunicação interna e externa; Produção de *briefings*, campanhas promocionais e institucionais, Colaboração na produção de textos; *Interface* com a agência de publicidade, digital e promo; *Interface* com corpo diretivo e coordenação acadêmica.

PRINCIPAIS REALIZAÇÕES:

1. Criação e implantação do setor e atividades de relações institucionais em 2006;
2. Estruturação completa no setor de Marketing no Espaço Executivo;
 - a. Implantação de rotina de marketing;
 - b. Contratação, capacitação e gestão do capital humano;
 - c. Implantação da marca FBV Curta Duração nas redes sociais e mídias digitais;
 - d. Idealizador do Projeto de Integração;
 - e. Idealizador do Projeto de Palestras *in Company*;
 - f. Idealizador do Projeto de Ciclos de Palestras;
 - g. Idealizador do Projeto de Café de Relacionamento;
 - h. Idealizador do Projeto Amigo é Pra Essas Coisas;
 - i. Implantação de sistema de padronização na comunicação junto às linhas de frente;
 - j. Colaboração na Estruturação do Projeto Conhecer FBV;
 - k. No início do projeto em 2005 a FBV - Espaço Executivo ostentava cerca de 120 alunos. Em 2012 a FBV – Espaço Executivo ostentava cerca de 2300 alunos. Números esses que contribuimos para ser obtidos.
3. Promoção a gerência de marketing no ano de 2010, após passar por todas as esferas do departamento: estágio, auxiliar, assistente e analista. Passando a partir desse momento, a gerir o marketing como todo da Faculdade Boa Viagem: Graduação, Espaço Executivo, Pós-graduação e Mestrado.

- **HIPERCARD – Administradora de Cartões de Crédito**

Empresa com mais 40 anos de mercado.

PERÍODO:

05/maio/2002 a 10/outubro/2004.

CARGO:

Auxiliar de Suporte Operacional.

DESCRIÇÃO DA FUNÇÃO:

- **Comunicação com Lojas Bompreço:** controle e análise de transmissão de créditos das lojas Bompreço à Hipercard;
- **Comunicação com lojistas:** controle e análise de vendas em meios de capturas, POS, CVA, MANUAIS;
- **Comunicação com os stakeholders internos (diretoria, gerencia, TI, supervisores e call center):** liberação de relatórios Contrans (relatório de inconsistência), Movp40 (transmissão divergida), Contrato Duplicado (duplicidade de crédito), Movp41 e Lotes APC (abertos) e FCH (fechados).

PROJETOS DE CONSULTORIA

- DUPLO L SOLUÇÕES EM MARKETING
- QUALI + SPORTS – Soluções Esportivas
- ESCOLA ABERTA

CURSOS E EXTENSÕES

- Estratégia de SEO, SEM e ADWORDS;
- IES Management | Fórum de Práticas e Gestão em Instituições de Ensino Superior - AMCHAM São Paulo;
- Marketing Digital e Redes Sociais como Estratégia de Comunicação – IBMEC Recife;
- 1º. Seminário Internacional de Marketing e Negócios do Esporte – Planeja Soluções Recife;
- Comunicação e Marketing nos Esportes – Planeja Soluções Recife;
- Marketing como Ferramenta para Sucesso Profissional – Global Training Recife;
- Liderança no Trabalho – Global Training Recife;
- Motivação e Desenvolvimento Pessoal – Consultora Ana Karla Cantarelli Recife.

EXTRA:

- Disponibilidade para atuar fora de Recife ou do Estado.

