

## Contato

Rio de Janeiro, RJ | Brazil  
(55 21) 98801-4421 (Home)  
nathaliacwa@gmail.com

[www.linkedin.com/in/  
borboletaprofissional](http://www.linkedin.com/in/borboletaprofissional) (LinkedIn)

## Principais competências

Coaching de desenvolvimento de  
carreira

Mentoria profissional

Desenvolvimento de pessoas

## Languages

Portuguese (Native or Bilingual)

English (Full Professional)

German (Professional Working)

## Certifications

Formação em Business Partner

Certificação Profissional em  
Neurociências

Certificação de Consultor em Análise  
Comportamental DISC

## Honors-Awards

Premiação por desempenho  
profissional

Premiação por desempenho  
acadêmico Graduação

# Nathália Amorim

Consultora, mentora e coach de carreira na Borboleta Profissional  
Rio de Janeiro

## Resumo

Ajudo profissionais a despertarem a sua melhor versão para alcançar voos maiores em sua carreira!

Fundadora da Borboleta Profissional® - Consultoria de carreira, com coaching e mentoria, para quem busca trabalhar com propósito, satisfação, melhor performance e realização.

Só vive o propósito quem suporta o processo! Eu te ajudo a passar por esse processo da melhor forma, com agilidade, qualidade e resultado!

Quem é a Nathália?

Formada em Administração pelo IBMEC com MBA em Management pela PUC-RIO. Sempre tive uma paixão e interesse genuíno por pessoas.

Depois de mais de 10 anos trabalhando em diferentes empresas, portes e setores e liderando equipes, decidi romper o casulo corporativo para seguir a minha vocação e empreender. Apaixonada pelo desenvolvimento humano, investi em uma pós-graduação em Psicologia Positiva e uma Certificação Profissional em Neurociências pela PUC-RS e busquei a minha formação em Professional and Self Coaching pelo Instituto Brasileiro de Coaching (IBC).

Hoje atuando como Consultora de Carreira, quero ajudar outras pessoas a passarem pelo processo que eu passei. Assim nasce a Borboleta Profissional: para ajudar pessoas a se encontrarem em sua profissão, descobrirem os seus talentos e despertarem a sua melhor versão para alcançar voos maiores em sua carreira.

## SERVIÇOS

## COACHING

- Análise Comportamental DISC
- Diagnóstico e testes Comportamentais
- Metodologia e técnicas de Coaching (IBC)
- Ferramentas de autoconhecimento, gestão do tempo, descoberta do propósito entre outras.
- Plano de Desenvolvimento Pessoal
- Desenvolvimento de mentalidade positiva (psicologia positiva)

## MENTORIA

- Transição de Carreira
- Plano de Carreira
- Recolocação
- Monitoramento de vagas e visibilidade com os recrutadores
- Consultoria e posicionamento do LinkedIn
- Elaboração e atualização do currículo
- Planejamento de Metas
- Plano de Ação

## PARA EMPRESAS

- Produção de conteúdo

## O QUE ESPERAR?

- Descoberta dos talentos e potencialização dos pontos fortes
- Autoconhecimento
- (Re)conexão com a essência e propósito de vida
- Melhor performance profissional
- Identificar possibilidades de carreira
- Ajuste de rota da carreira
- Transição de Carreira
- Alcançar a vaga ou posição desejada
- Felicidade no Trabalho

Venha voar alto!

Contato por inbox aqui no LinkedIn ou:

E-mail: [nathalia.amorim@borboletaprofissional.com.br](mailto:nathalia.amorim@borboletaprofissional.com.br)

WhatsApp: (21) 98801- 4421

Site: [www.borboletaprofissional.com.br](http://www.borboletaprofissional.com.br)

#carreira #coaching #mentoria #recolocação #transição decarreira  
#autoconhecimento

---

## Experiência

### Borboleta Profissional

Consultora, mentora e coach de carreira | Fundadora da Borboleta Profissional®

fevereiro de 2021 - Present (1 ano)

Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil

Ofereço consultoria de carreira, com coaching e mentoria, para quem busca trabalhar com propósito, satisfação, melhor performance e realização. Com a Borboleta Profissional quero a ajudar profissionais a se encontrarem em sua profissão, descobrirem os seus talentos e despertarem a sua melhor versão para alçar voos maiores em sua carreira.

Oi

Product Manager | Especialista de Negócios Digitais

setembro de 2020 - maio de 2021 (9 meses)

Rio de Janeiro

- Atuação como Product Owner e Product Manager, utilizando a metodologia Ágil (Scrum). Gestão de pessoas do time das squads (diretos e terceirizados) composto por perfis diversos (desenvolvedor, designer, etc) para desenvolvimento de novas soluções.

- Responsável pelo planejamento estratégico, estruturação e lançamento do novo portfólio de soluções digitais para clientes corporativos de grande porte. Desenvolvimento de produtos fim-a-fim, participando de todas as etapas (concepção, definição da proposta de valor e lançamento); mensurando performance, monitorando receitas, identificando ofensores e demandas de clientes para proposição de novos produtos e aplicação da estratégia de go-to-market, utilizando força de vendas da Oi Soluções.

### Inspira Rede de Educadores

Coordenador de Integração | Consultoria Interna

janeiro de 2020 - junho de 2020 (6 meses)

Rio de Janeiro e Região, Brasil

- Atuação conjunta com o Diretor de Integração, prestando assessoria, orientação e acolhimento de gestores escolares e equipes pedagógicas de escolas compradas pela rede.
- Diagnóstico das dores e modelo de gestão e trabalho atual das escolas, identificando perfis, papéis, responsabilidades para adequação à estrutura organizacional da rede, fomentando a aplicação da nova cultura corporativa e promovendo uma gestão unificada. Otimização de processos, implementação de ferramentas, avaliação de fornecedores, criando planos de ação para mitigar desvios e acelerar processo de integração em todos as frentes – comunicação, marketing, endomarketing, comercial e experiência do cliente.
- Adequação dos canais de comunicação (efetiva e bidirecional) das instituições, criando planejamentos e adequando processos para engajar equipes e reduzir conflitos – promovendo eventos e redesenhando fluxograma, conduzindo pesquisas de satisfação com o cliente interno (NPS), analisando perfil do cliente final e dos concorrentes, reposicionando marca nas redes sociais corporativas e executando brand equity.
- Responsável pela mensuração dos níveis de satisfação e experiência do cliente nas unidades, analisando dados sobre vendas e rentabilidade comercial das operações, mensurando KPI's para alavancar resultados.
- Destaques | resultados:
  - Responsável pela integração da escola de maior rentabilidade da rede – Colégio Universitário (Londrina, PR), com 1700 alunos;
  - Participação no projeto de implementação de plataforma digital no início da pandemia da COVID-19, promovendo a continuidade do processo de ensino-aprendizagem através da solução, migrando as aulas do formato presencial para o remoto, gerando engajamento de toda a comunidade escolar e alcançando 91% de satisfação entre pais e alunos;
  - Condução de benchmarking para replicação de práticas e criação de soluções para melhor gestão das novas escolas da Rede.

## Edify Education

Coordenador de Marketing e Comunicação

dezembro de 2018 - dezembro de 2019 (1 ano 1 mês)

Rio de Janeiro e Região, Brasil

- Reporte ao Diretor da BU e ao Diretor Executivo de Marketing e Estratégia, gerenciando equipe multidisciplinar atuante na área – respondendo pela seleção, onboarding e promoção de treinamento junto aos colaboradores – visando o desenvolvimento de time de alta performance. Interação com alta administração para apresentação/acompanhamento de resultados e aprovações de projetos e orçamento.

- Desenvolvimento de estratégias de branding/brand awareness para a expansão e consolidação no mercado, visando o aumento do nível de satisfação dos clientes e reconhecimento como a melhor solução bilíngue para escolas, atuando com abrangência nacional (73 escolas privadas de alta renda), atendendo cerca de 20.000 alunos.
  - Gestão do planejamento de marketing e do plano de comunicação, realizando prospecções e criando políticas para alavancar taxas de retenção de clientes – controlando budget anual de R\$ 3,7MM, direcionado para iniciativas e inovações; conduzindo negociações junto a novas escolas para a introdução de serviços; monitorando níveis de satisfação/customer success, retenção e rentabilização de produtos/serviços.
  - Geração e acompanhamento de leads, criação e análise de régua de relacionamento com clientes, gerenciamento das mídias sociais e canais digitais da empresa. Responsável pela concepção, desenvolvimento e operacionalização de eventos (proprietários, internos e externos) – participando da definição de patrocinadores e do estabelecimento de parcerias, ajustando branding e identidade visual da marca.
- Destaques | resultados:
- Reformulação da estratégia de Inbound marketing, gerando 7x o número de leads projetado na meta, com conversão média de 12% (anteriormente 5%);
  - Conceituação, desenvolvimento e lançamento de novos produtos/programas, com destaque para:
    - I) College Prep: solução para Ensino Médio exclusiva no Brasil.
    - II) Instituto Edify: escola de formação para educadores.
    - III) Go Bilingual: programa bilíngue para escolas com mensalidade low cost

Oi

8 anos 10 meses

Especialista de Novos Negócios

janeiro de 2016 - dezembro de 2018 (3 anos)

Rio de Janeiro Area, Brazil

- Missão de estruturar e desenvolver a estratégia de Digital Advertising da Oi, visando incremento de receitas alternativas para a empresa junto à base de clientes e não-clientes.
- Definição de premissas funcionais e de negócios, atuando em conjunto com as outras áreas da empresa no ciclo de desenvolvimento, implantação e acompanhamento dos projetos de Mobile Advertising .
- Escopo de soluções: Mídia Programática, Data Rewards e Mobile Advertising.

- Liderança de equipe multidisciplinar Scrum (desenvolvedor, designer, UX, project owner e atendimento) para implementação e sucesso dos projetos de Mobile Advertising, através da metodologia ágil.
- Interação e parceria com Agências; apresentação de soluções, avaliação de necessidades e objetivos de marketing das empresas considerando público-alvo, competidores e objetivos de negócio; desenvolvimento de campanhas customizadas.
- Monitoramento contínuo de performance de campanhas, métricas, resultados x objetivos, promovendo ajustes e calibrações visando maximização de retornos, receita e satisfação de clientes.

#### Analista de Marketing Sênior – Aquisição de Clientes B2C

maio de 2014 - janeiro de 2016 (1 ano 9 meses)

Rio de Janeiro e Região, Brasil

- Responsável pela elaboração de estratégias marketing visando aquisição de novos clientes em âmbito nacional.
- Escopo de produtos: Móvel (pós-pago/controlado) e Combo (produto convergente).
- Estruturação de ofertas, produtos e pricing para incremento de vendas; monitoramento de ambiente competitivo; identificação de oportunidades de mercado, posicionamento do produto, proposta de valor, mix de marketing e operação de venda.
- Elaboração de estudos de viabilidade, modelagem financeira, cenários e simulações para precificação de oferta.
- Coordenação de projetos, participando desde a sua concepção até a sua implantação, envolvendo diversas áreas da companhia, assegurando cumprimento da estratégia e prazos acordados.
- Desenvolvimento e implementação de ações visando o gross, tais como: marketing direto, ações nos canais de venda, etc.
- Monitoramento contínuo de performance de vendas, análises comparativas e estatísticas, identificação de oportunidades de incremento de market share e definição de ações segmentadas com base em perfil de consumo.

#### Analista de Marketing Pleno – Retenção e Fidelização B2C (Fixo e Banda Larga)

abril de 2012 - abril de 2014 (2 anos 1 mês)

Rio de Janeiro e Região, Brasil

- Responsável pela implementação da estratégia de marketing e ações preventivas de blindagem da base de clientes focando em retenção, aumento da receita por cliente (ARPU) e redução do churn.

- Criação do portfólio de ofertas visando retenção e fidelização da base de clientes de telefonia fixa e banda larga.
- Elaboração de análises cruzadas de dados quantitativos e operacionais para identificação das principais razões de cancelamento.
- Entendimento do ciclo de contato junto aos canais de atendimento da empresa, qualidade do serviço prestado, rede disponível, pricing, ofertas/ produtos, cobrança, dentre outros.
- Planejamento da base de clientes, incluindo gestão de indicadores e KPIs, base fidelizada, identificação de propensão ao churn e oportunidades de rentabilização da base.

**Analista de Inteligência de Canais Jr. – Aquisição e Retenção B2B**  
novembro de 2010 - abril de 2012 (1 ano 6 meses)

Rio de Janeiro e Região, Brasil

- Atuação junto ao segmento corporativo; Gestão de projetos visando aquisição e retenção de clientes B2B (Fixo, Banda Larga e Móvel) em âmbito nacional.
- Monitoramento de níveis de satisfação, análise cruzadas e identificação de principais motivadores, segmentação de clientes com propensão ao churn e elaboração de estratégias de blindagem.
- Participação na elaboração de estratégias visando aquisição de clientes corporativos por canal; mapeamento de processos de venda e identificação de oportunidades de melhoria.
- Interação com áreas Operações, Comercial e Marketing para sincronização de iniciativas, discussão de alternativas e planos de ação.

**Estagiária de Marketing | Rentabilização Pré-pago e Controle**  
março de 2010 - outubro de 2010 (8 meses)

Rio de Janeiro e Região, Brasil

- Estudos e análises visando rentabilização dos produtos Pré Pago e Controle.

**Willis**

**Estagiária da área Comercial**

março de 2009 - março de 2010 (1 ano 1 mês)

Rio de Janeiro e Região, Brasil

---

## Formação acadêmica

PUCRS - Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul  
Pós Graduação, Psicologia Positiva · (2021 - 2022)

Instituto Brasileiro de Coaching - IBC

Professional & Self Coaching, Desenvolvimento de Recursos Humanos · (junho de 2021 - outubro de 2021)

Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro  
Master of Business Administration - MBA, IAG, General Management · (2015 - 2017)

Ibmec Business School  
Bachelor of Business Administration (BBA), Business Administration and Management, General · (2007 - 2010)

ESPM Escola Superior de Propaganda e Marketing  
Pós-graduação Lato Sensu - Especialização, Marketing Digital · (2018 - 2018)