Rua Emilio Mallet, 95 | Tatuapé | São Paulo - SP
11 99184.6605
murilolatalisa@hotmail.com
44 anos · Casado · Brasileiro
Ingles B2

MURILO LATALISA

Especialista em Gestão Comercial, Processos e Marketing Digital | Expertise no Setor Imobiliário de Alto Padrão e Vendas de Alto Valor

Resumo Profissional

Sou um profissional com mais de 15 anos de experiência em gestão comercial, marketing digital e liderança de equipes, com forte atuação no setor de serviços de alto padrão e em mercados internacionais. Minha trajetória inclui a criação e implementação de estratégias de vendas para imóveis e móveis de luxo, bem como a adaptação de processos e desenvolvimento de equipes em diferentes cenários culturais. No período em que atuei nos Estados Unidos, tive a oportunidade de aplicar minha experiência no gerenciamento de operações e implementação de fluxos de trabalho eficientes, resultando em grandes resultados comerciais. Tenho um perfil de liderança voltado para a alta performance, inovação e maximização de resultados.

Habilidades e Qualificações

Gestão de Equipes: Liderança de grandes equipes (até 260 pessoas), formação e treinamento de gestores, desenvolvimento de líderes e comunicação interpessoal eficaz.

Mercado de Alto Padrão: Expertise na comercialização e gestão de móveis de luxo, com foco em estratégias de vendas para públicos de alto poder aquisitivo e atendimento personalizado.

Marketing Digital e Vendas: Especialista em campanhas de marketing digital (Facebook Ads, Google Ads, Inbound Marketing), estratégias de vendas omnichannel, automação e personalização do processo de vendas.

Gestão de Orçamentos e Metas: Planejamento estratégico de orçamentos (DRE), controle financeiro e análise de performance de vendas para maximizar resultados.

Gestão de Projetos: Experiência em gestão de processos (desde a captação de leads até o pós-venda), implementação de fluxos de trabalho eficientes e desenvolvimento de metodologias de atração e prospecção.

Hard Skills: Power BI, Promob Studio, Catalog Promob, Quickbooks, Facebook Ads, Google Ads, RPA, Chat Bot (WhatsApp), CRM, Programação Java, PHP.

Soft Skills: Comunicação eficaz, liderança, negociação, resolução de conflitos, proatividade, capacidade de adaptação a novos cenários e ambientes culturais (experiência internacional)

Experiência Profissional

Mundo Apto Construtora – São Paulo, SP
Gerente de Relacionamento (Ago/24 – Jun/25)
Liderança do relacionamento com imobiliárias e corretores autônomos, gestão de carteira de 90 parceiros, com foco no crescimento do faturamento e resultados comerciais. Implementação de estratégias de vendas e treinamento de equipes. Total em VGV no periodo: 24,7 Mi.

Gramado Parks S/A – Gramado, RS
Gerente Regional de Praças Externas (Jan/24 – Ago/24)
Gestão de uma região composta por Foz do Iguacu, Rio de Janeiro, Pernambuco e Canais Digitais, com um orçamento de R$ 11 milhões/mês, supervisionando operações em diversas unidades e implementando campanhas de atração de clientes e metas de vendas.

Davila Homes – Lakeland, FL (EUA)
Diretor Operacional (Mar/22 – Jul/23)
Gestão de operações e implementação de fluxos de trabalho em um mercado internacional, com foco na indústria de móveis planejados e construção de imóveis de alto padrão. Criação e padronização de processos industriais, políticas de vendas e controle de orçamentos nos EUA. Adaptação de equipes a diferentes contextos culturais e maximização de resultados comerciais no mercado norte-americano.

Grupo Natos (WAM Brasil S/A) – São Paulo e Goiania
Diretor Vendas e Comercialização (Out/17 – Set/21)
Diretor Regional e Promoção a Diretor de Vendas e Comercialização (canais digitais): Desenvolvimento e implementação de metodologias digitais para vendas de apartamentos de alto padrão, liderança de equipes de vendas e marketing digital, além de campanhas de prospecção de clientes e parcerias estratégicas. Implantamos uma metodologia inovadora de vendas digitais e, no mês de lancamento, fizemos 46Mi em VGV Orçamento de R$ 46 milhões/ano, desenvolvimento de equipes de vendas e campanhas de marketing, além da implementação de estratégias de prospecção e negociação para imóveis de alto valor.

Todeschini S.A – Brasil
Gestor Regional – Recuperação de Crise (Fev/12 – Jul/17)
Reestruturação e gestão de processos comerciais e administrativos, estabilização de faturamento e capacitação de equipes para vendas e pós-venda. Neste cenario, atuava ativamente como gerente da loja durante o periodo.

Virtual Sistema e Tecnologia LTDA – Belo Horizonte, MG
Gestor de TI (Set/10 – Fev/12)
Gestão de projetos e prazos, liderando equipes e coordenando análises de requisitos. Relacionamento com clientes finais para entender e atender às suas necessidades tecnológicas.

Microlins SA – Brasil
Gerente Regional (Mar/04 – Ago/10)

Comercial: Criação e implementação de processos, definição e acompanhamento de metas, monitoramento de resultados, treinamento de equipes e adequação aos padrões nacionais.

Recursos Humanos: Recrutamento e seleção, condução de dinâmicas de grupo, estruturação de cargos e salários, além de criação e implantação de procedimentos padrão (PP).

Financeiro: Auditoria de processos, cálculo de custo por curso/turma, readequação de custos financeiros, definição de preços de venda e estabelecimento de itens de controle.

Formação Acadêmica

Graduação em Administração com Ênfase em Marketing – Universidade de Itaúna (2009)
Graduação Tecnológica em Tecnologia e Desenvolvimento Web – Faculdade Inforium (2005)
Pós-Graduação em Marketing Digital – UNINTER (Em andamento)
Gestão e Turnaround – Faculdade FIA de Administração e Negócios (2022)
Tecnólogo em Gestão de Futebol – CBF Academy (2017)