



Luca Arantes

Performance • Excel • BI
• Dados • Meta ADS • CRM

SKILLS

- Performance Marketing
- Gestão de Tráfego / Meta Ads
- CRM Comercial
- Funil de Vendas
- BI & Dashboards
- Excel / Google Sheets
- Power BI / Looker Studio
- Automação & IA

IDIOMAS

- Português
- Inglês - Intermediário

SOBRE MIM

Profissional orientado a dados com forte experiência comercial, focado em análise de performance, dashboards e estratégia. Transforma dados de CRM, marketing e vendas em insights acionáveis. Domina Excel, Power BI gestão de tráfego, análise de funil e estratégias de vendas/resultados.

EDUCAÇÃO

2026 - Marketing [Anhanguera]

2025 - N8N - Automação/IA

2024 - Excel & Power BI

2018 - Gestão e Liderança Sistêmica

PERFIL

2026 ~ atual

Your Vacation - Goiânia/GO

Analista de Performance

Inteligência Comercial

Analista de CRM / Dados

2025 ~ 2026

Assessoria Jurídica - Goiânia/GO

Vendas Digitais

Estratégias de tráfego/captação

2022 ~ 2025

GAV Resorts - Goiânia/GO

Vendas Digitais

Análise de Dados Comercial

Análise de Perfor. Comercial

2019 ~ 2025

Mercado Imobiliário - Goiânia/GO

Corretor (Atual)

Gerente

Coordenador

2015 ~ 2018

MONI Imóveis - Brasília/DF

Menor aprendiz ~ Estagiário

Atendente + Assistente ~ Vistoriador

EXPERIÊNCIA

CONTATO

Celular

(62) 99478-8772

E-mail

lucaavbueno@gmail.com

LinkedIn

Luca Arantes

Performance Marketing • Gestão de Tráfego / Meta Ads • CRM Comercial & Funil de Vendas • Inteligência Comercial • BI & Dashboards • Data Analytics com Excel Avançado, Google Sheets e Power BI • Looker Studio • Automação de CRM & Processos • IA Generativa aplicada a Vendas, Atendimento e Relatórios • Multipropriedade, Turismo & Real Estate • Vendas Consultivas B2C • Qualificação de Leads • Análise de Conversão, CPL, CAC, ROAS e SLA • Desenvolvimento de Ferramentas Internas • Copywriting, Criativos & Comunicação Digital

- Performance, Dados & Inteligência Comercial
- Construção de dashboards e controles para acompanhamento de leads, agendamentos, SLA, conversão e performance comercial.
- Análise de dados de CRM, mídia paga e planilhas para identificação de gargalos no funil de vendas.
- Cruzamento entre campanhas, conjuntos, anúncios, origem dos leads, qualificação e evolução comercial.
- Monitoramento de indicadores como CPL, CAC, ROAS, conversão, produtividade, ticket médio e perdas no funil.
- Automação de relatórios e organização de bases em Excel, Google Sheets, Power BI e Looker Studio.
- Apoio à tomada de decisão comercial com análises de performance, funil, atendimento e qualidade dos leads.
- Otimização de processos comerciais com uso de CRM, automações, WhatsApp, planilhas e IA aplicada.

2019 ~ 2022 • Tribus Bar • Proprietário & Sócio-Administrador

Gestão comercial, operação, marketing, tráfego pago, finanças, negociação e tomada de decisão em negócio próprio.

QI 139:

Raciocínio lógico-abstrato muito acima da média.
Facilidade para aprender, analisar padrões e tomar decisões lógicas.

BIG FIVE: Conscienciosidade [81%]:

Disciplina, organização, responsabilidade.

BIG FIVE: Baixo neuroticismo [25%]:

Estabilidade emocional e controle sob pressão.

Alta inteligência emocional:

Reconhece e gerencia bem emoções próprias e alheias.

Tipo de Personalidade ISTJ [Investigador]:

prático, orientado a processos e compromissos.

DISC Consciência & Dominância [88%]:

combina precisão analítica com assertividade direta.

Enneagrama 8 Protetor:

autônomo, justo, direto, não teme conflitos.

Arquétipo Guerreiro [93%]:

resiliência, ação, vigor.

Forças-chave:

- Pensamento estruturado e lógico
- Alta confiabilidade e disciplina
- Liderança assertiva e protetora
- Leitura emocional apurada
- Resiliência em contextos de pressão

Vulnerabilidades & Cuidados:

Perfeccionismo e autoexigência.
Impaciência com lentidão, indecisão ou incoerência.