

FÁBIO PIRES

Marketing Digital · Analytics · Customer Experience

fabiopires123@gmail.com · (+351) 965 497 597 · linkedin.com/in/fabiopires-md

Portugal · Remoto/Híbrido · Cidadão da UE · PT | EN | ES



PERFIL

Profissional com mais de 10 anos de experiência em contextos comerciais e operacionais, combinando análise de dados, gestão de clientes e apoio à decisão, atualmente orientado para uma carreira em Marketing Digital. Pós-Graduado em Marketing e Estratégia Digital (17,8/20), com formação aplicada em analytics, SEO/SEM, redes sociais, marketing de conteúdos, e-commerce, CRO e Inteligência Artificial. Perfil que alia experiência profissional consolidada, capacidade analítica e conhecimento do negócio a competências recentes de Marketing Digital, com o objetivo de iniciar percurso profissional na área.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Assistente Administrativo e Análise Comercial | Sanielvas, Lda.

Julho 2019 – Presente · Elvas, Portugal

- ▶ Análise de dados de vendas e ERP para identificar tendências de consumo e apoiar decisões comerciais e de gestão de stock.
- ▶ Gestão do ciclo completo de encomendas, desde a cotação até à entrega, com coordenação de clientes, fornecedores e processos internos.
- ▶ Elaboração de propostas comerciais personalizadas e apoio à negociação com clientes e fornecedores ao longo do processo de venda.
- ▶ Consolidação de dados operacionais e financeiros em relatórios e dashboards para apoiar a tomada de decisões comerciais.

Rececionista / Night Auditor / Tournant | Vila Galé Évora

Mar 2015 – julho 2019 · Évora, Portugal

- ▶ Participação no desenvolvimento dos procedimentos de Receção durante a abertura do hotel, contribuindo para estabelecer padrões de serviço consistentes desde o primeiro dia.
- ▶ Gestão de reservas individuais e de grupo, incluindo congressos e reuniões, com coordenação das necessidades entre hóspedes e equipas internas.
- ▶ Execução de auditorias noturnas diárias a reservas, débitos, pagamentos e registos de hóspedes, assegurando o rigor operacional.
- ▶ Resolução autónoma de reclamações de hóspedes, salvaguardando a satisfação do cliente e a relação a longo prazo.

Estagiário — Recepção e Serviços de Lazer | Zmar Eco-Campo

Junho 2013 – setembro 2013 · Odemira, Portugal

- ▶ Apoio às operações de Recepção e gestão de reservas do SPA e das áreas desportivas durante estágio curricular.

COMPETÊNCIAS-CHAVE

- ▶ Análise de dados e reporting;
- ▶ Análise comercial e relação com clientes;
- ▶ Experiência de cliente e resolução de problemas;
- ▶ Comunicação com stakeholders e otimização de processos;
- ▶ Colaboração transversal e rigor operacional.

FORMAÇÃO ACADÉMICA

Pós-Graduação — Marketing e Estratégia Digital

Universidade Politécnica de Portalegre

2025–2026 · 17,8/20 · Nível 6 do QEQ

IA e Automação · GA4 · SEO/SEM · Redes Sociais · E-Commerce · RGPD · CRO · UX/UI

Licenciatura em Turismo

Universidade Politécnica de Portalegre · 2009–2014

COMPETÊNCIAS

Marketing Digital — Contexto Académico

Google Analytics 4	Google Ads
SEO On-page/Off-page	SEM / Tráfego Pago
Marketing de Conteúdos	Redes Sociais
CRO e Testes A/B	E-Commerce e RGPD
IA Generativa	Search Console

Aplicado em projetos desenvolvidos na Pós-Graduação

Competências Profissionais

ERP e Análise de Dados	Excel e Reporting
Gestão de Clientes	Otimização de Processos
Comunicação com Stakeholders	PowerPoint

IDIOMAS

Português — Nativo

Espanhol — C1 Avançado

Inglês — B2 Intermédio Superior

VOLUNTARIADO

Corpo Nacional de Escutas

2006–2013 · Elvas, Portugal

- ▶ Membro ativo durante sete anos, com responsabilidades de liderança juvenil no último ano, adquirindo experiência em coordenação de equipas, planeamento de atividades e responsabilidade.

OUTROS

Carta de Condução — Categoria B