

RAFAEL SOUZA LIMA

rafael.souza@email.com | (41) 99876-5432 | Curitiba - PR
linkedin.com/in/rafaelsouzalima

RESUMO PROFISSIONAL

Profissional em transição para análise de dados, com 6 anos de experiência usando dados para tomada de decisão em vendas. Certificação Google Data Analytics e projetos práticos em SQL, Python e Power BI. Combino pensamento analítico com visão de negócio adquirida na gestão de carteira de R\$2M+.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Executivo de Vendas — DistribuidoraBR

2021 — 2025

- Análise de métricas de vendas (ticket médio, conversão, churn) em Excel e CRM para identificar oportunidades de crescimento
- Criação de relatórios semanais de performance com dashboards no Excel para apresentação à diretoria
- Gestão de pipeline de vendas com 80 contas ativas (R\$2,4M anuais), usando dados do CRM para priorização
- Identificação de padrões de sazonalidade que resultaram em ajuste de estratégia e aumento de 15% no faturamento Q4

Vendedor Interno — LojaMax

2019 — 2021

- Análise de dados de vendas por categoria de produto para otimização de estoque
- Implementação de planilha de controle de indicadores (meta, realizado, gap) que foi adotada por toda a equipe

PROJETOS EM ANÁLISE DE DADOS

Dashboard de Vendas — Power BI

Dashboard interativo com dados reais de e-commerce (Kaggle), com análise de receita por região, sazonalidade e performance de produtos.

Análise Exploratória — Python

Projeto com dataset de 50 mil registros: limpeza de dados com Pandas, visualizações com Matplotlib e Seaborn, análise de correlação entre variáveis.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Gestão Comercial — Universidade Positivo (2017-2019)

CERTIFICAÇÕES

- Google Data Analytics Professional Certificate (2025)
- SQL — HackerRank (Intermediate) (2025)
- Python para Análise de Dados — Coursera / IBM (2024)

HABILIDADES

Técnicas: SQL, Python (Pandas, Matplotlib, Seaborn), Power BI, Excel avançado (Tabela Dinâmica, PROCV, macros), Google Sheets, CRM (Salesforce)

Analíticas: Análise exploratória de dados, storytelling com dados, KPIs, métricas de vendas, dashboards, visualização de dados

Negócios: Visão de negócio, comunicação executiva, gestão de stakeholders, negociação