



Contato

LOCAL

Porto Alegre, RS

E-MAIL

ju.spitaliere@gmail.com

LINKEDIN

linkedin.com/in/jspitaliere

WHATSAPP

+55 51 99519-9068

PORTFÓLIO

jspita.com

Competências

Aquisição orgânica

Geração de demanda

Account-Based Marketing

CRM e lifecycle

Cross-sell e upsell

SEO e GEO

Conteúdo

Eventos

Parcerias

ICP e comitê de compra

Bowtie e SPICED

OKRs

Gestão de times

IA e automação

Idiomas

Português · nativo

Espanhol

Inglês

Juliana Spitaliere

Coordenação de Marketing · Aquisição & Geração de Demanda

Mais de 16 anos transformando conteúdo, dados e relacionamento em receita, em empresas de educação, saúde, pagamentos e tecnologia. Lidero times multidisciplinares de até 15 pessoas e trabalho lado a lado com Vendas, CS e Produto, da aquisição orgânica ao ABM, ao lifecycle, ao churn preditivo e à expansão da base.

Experiência

Consultora de Marketing e Vendas

2026 – atual

MEIs e pequenas empresas · Remoto

- Marca, posicionamento, ICP, pipeline comercial e automação com IA para pequenos negócios crescerem sem inflar o time.

Coordenadora de Marketing — Conteúdo, Marca & Eventos

Nov. 2024 – Jan. 2026

+A Educação · Edtech, Health & Publishing · Híbrido

- **+140% YoY** na receita digital de canais orgânicos (80% da receita digital da Artmed) e **-45% no CAC total**.
- **ABM com 14 entidades de saúde:** +4.500 SQLs e ~21% de conversão em matrículas.
- **Semana da Neurociência:** +70 mil inscritos e 20% de conversão em compras. **Artmed Experience:** sold-out e +R\$1,1M em vendas.
- **-65% no time-to-market** com agentes e workflows de IA. Time de 15 pessoas e orçamento de ~R\$450k/ano.

Coordenadora de Marketing — Conteúdo, Social & Lifecycle

Nov. 2021 – Nov. 2024

Afya · iClinic, Whitebook, Glic, Portal Afya · Remoto

- **+250% e +135%** na receita influenciada por ações orgânicas em 2023 e 2024.
- **Churn do Whitebook -53%** em 2024 com lifecycle, cross-sell e upsell (Braze, HubSpot).
- **ABM one-to-one em policlínicas:** 47 oportunidades e 28 contratos. **ABM em 18 faculdades:** ~2.550 novos usuários.

Coordenadora de Marketing — Marca & Conteúdo

Mar. 2021 – Nov. 2021

Vindi | Locaweb · Pagamentos recorrentes · Remoto

- **ABM Enterprise:** 48 contas-alvo, 40 reuniões e 24 contratos fechados.
- **+47% em leads orgânicos** no semestre; evento Recorrência 2021 com ~4.500 participantes e ~1.400 oportunidades.

Coordenadora de Marketing — Conteúdo & Lifecycle

Dez. 2017 – Fev. 2021

Conta Azul · ERP para PMEs e escritórios contábeis · Presencial

- **+5.000 escritórios contábeis parceiros** em 2019, com +43% YoY após a reformulação do programa.
- **~300% mais leads** entre 2017 e 2019 com o hub de conteúdos para PMEs.
- Produção das duas primeiras edições da **Conta Azul CON**; churn estável durante a pandemia.

Ferramentas

CRM e automação

Salesforce, HubSpot, Pardot, Braze

Dados e prospecção

Neoway, Cortex, Speedio, Sales Navigator, Meetime

Mídia e mala direta

Publya, Taboola, Outbrain, Lobby

Analytics e BI

GA4, Power BI, Looker Studio, Supermetrics

SEO

SEMrush, Ahrefs, Search Console

IA

Claude, OpenAI, n8n

Formação

MBA em Gestão de Projetos &

Pessoas

USP · 2020

Especialização em Comunicação

Digital

PUCRS · 2015

Bacharelado em Jornalismo

Unisinos · 2013

Projetos em destaque

+A EDUCAÇÃO

+70 mil

Semana da Neurociência

Maior evento online de neurociência do país, 100% gratuito e sem mídia paga. 20% dos inscritos viraram compradores.

+A EDUCAÇÃO

~2,5M

Portal Artmed

Sessões por mês no segundo maior portal de conteúdo técnico em saúde do Brasil, que influencia ~80% da receita digital.

AFYA

28 contratos

ABM em policlínicas

ICP, mapeamento do comitê de compra e conteúdo por conta junto com Vendas: 47 oportunidades e ~60% de fechamento.

CONTA AZUL

+5.000

Parceria com contadores

Programa de parcerias e Academia para Contadores, com média de 10 clientes indicados por escritório.

+A EDUCAÇÃO

+4.500 SQLs

ABM com entidades de classe

Parcerias com 14 sociedades, conselhos e associações de saúde, com ~21% de conversão em matrículas de pós-graduação.

VINDI

24 contratos

ABM Enterprise

48 contas-alvo trabalhadas com Vendas e CS, com mídia programática, OOH, mala direta e eventos.

Antes disso

Umbler · Especialista em Conteúdo e SEO · 2015–2017

Paim Creators · Conteúdo e SEO na entrada da The Body Shop no Brasil · 2013–2014

Unisinos · Marketing Digital e SEO · 2010–2013