

Gabriel Morales

Sales Development Representative (SDR) | Prospecção B2B | Geração de Leads | CRM

Botucatu – SP

Contato: (14) 99700-0781 E-mail: gabriel.araujo.morales@gmail.com

LinkedIn: [Gabriel Morales | LinkedIn](#)

Resumo Profissional

Sales Development Representative (SDR) com experiência em **prospecção ativa B2B**, qualificação de leads e geração de oportunidades comerciais. Atuação com estratégias de outbound (**cold call, e-mail e LinkedIn**), condução de leads ao longo do funil de vendas e apoio direto ao time comercial.

Experiência com gestão de **CRM**, execução de follow-ups estratégicos e identificação de oportunidades de negócio. Perfil orientado a resultados, com comunicação consultiva, visão analítica e foco em conversão e geração de pipeline.

Objetivo Profissional

Atuar como **Sales Development Representative (SDR)** em empresas B2B, contribuindo com geração de oportunidades comerciais, qualificação estratégica de leads e crescimento do pipeline de vendas.

Formação Acadêmica

- Bacharelado em Administração – UFBRA – Conclusão Prevista: dez/2028.

Experiência Profissional

Brange Media | jan/2025 – abr/2025

Sales Development Representative (SDR)

- Realizei prospecção ativa B2B com média de **30 novos leads por dia**, utilizando cadência estruturada de contatos via e-mail, telefone e LinkedIn.
- Executei fluxos de cadência outbound com foco em geração de oportunidades e avanço de leads no funil de vendas.
- Conduzi abordagens consultivas para entendimento de contexto, maturidade e necessidades dos leads.
- Agendei em média **10 reuniões mensais**, apoiando o time comercial na geração de pipeline.
- Estruturei e organizei informações estratégicas dos leads no CRM, garantindo qualidade no repasse para o time de vendas.
- Identifiquei oportunidades e riscos reputacionais durante as interações, contribuindo com insights para abordagem comercial.
- Atuei na priorização e segmentação de leads dentro do funil, aumentando a eficiência das abordagens e direcionando esforços para oportunidades com maior potencial de conversão.

System Way | out/2024 – dez/2025

Sales Development Representative (SDR)

- Realizei prospecção ativa B2B com geração média de **200 leads mensais**, utilizando abordagens via ligação, WhatsApp e LinkedIn.
- Executei rotina diária de contatos com média de 20 interações por dia (10 ligações e 10 abordagens via WhatsApp), garantindo consistência no topo do funil.
- Agendei em média 1 reunião por dia, contribuindo diretamente para a geração contínua de oportunidades comerciais.
- Alcancei taxa de conversão entre **20% e 30%** na qualificação de leads, otimizando o avanço no funil de vendas.
- Atuei na gestão e atualização de CRM, organizando pipeline, registrando interações e estruturando follow-ups estratégicos.
- Cumpri de forma consistente a meta mensal de **R\$ 4.000 em geração de receita**, demonstrando alto desempenho comercial e compromisso com resultados.
- Desenvolvi abordagens personalizadas conforme perfil e momento do lead, aumentando a assertividade nas interações e engajamento nas etapas iniciais do funil.

Azul Precatórios | out/2023 – jun/2024

Sales Development Representative (SDR) | jan/2024 – jun/2024

- Atuei na qualificação de leads inbound e condução de oportunidades ao longo do funil de vendas, com foco em agendamento e avanço comercial.
- Realizei em média **120 contatos semanais** via telefone e outros canais, garantindo alto volume de interação com leads qualificados.
- Agendei entre **60 e 70 reuniões mensais**, contribuindo diretamente para o aumento do pipeline comercial.
- Mantive taxa de conversão entre **20% e 30%**, assegurando eficiência na qualificação e avanço de oportunidades.
- Trabalhei com metas de performance baseadas em sistema de pontuação, alcançando **150 pontos no acelerador**, demonstrando alto desempenho e consistência comercial.
- Conduzi abordagens consultivas para entendimento das necessidades dos leads, aumentando a qualidade das reuniões geradas para o time de vendas.
- Organizei e atualizei informações no CRM, garantindo rastreabilidade das interações e eficiência no follow-up.

Estagiário de Analista de Dados Jurídicos | out/2023 – jan/2024

- Análise de contratos, processos e documentos jurídicos.
- Apoio em negociações e elaboração de notificações judiciais e extrajudiciais.
- Interface entre empresas e escritórios parceiros.
- Análise de riscos e suporte à tomada de decisão com base em dados e legislação.

Diferenciais

- **Alto volume de prospecção e consistência em atividades comerciais.**
- Facilidade em comunicação e abordagem consultiva.
- Rápida adaptação a processos comerciais e ferramentas de CRM.
- Foco em metas, disciplina e execução diária.

Competências e Habilidades

- Prospecção ativa (Outbound).
- Qualificação de leads.
- Geração de oportunidades.
- CRM (gestão de pipeline e follow-up).
- Cold call e cold email.
- Comunicação consultiva.
- Funil de vendas (MQL, SQL).
- Organização e análise de dados.
- Pacote Office (Excel, Word, PowerPoint).