

Lucas Portal

Growth de ponta a ponta · CRO, experimentação e atribuição

Porto Alegre, RS (remoto) lucas@lucasportal.com +55 51 99244-6730 linkedin.com/in/lucasportal
lucasportal.com

01 / RESUMO

Lidero conversão e integridade de dados de funis de aquisição B2B, do clique ao lead no CRM. Toco o ciclo inteiro de cada iniciativa: diagnóstico, hipótese, especificação, tagueamento, teste A/B com cálculo de amostra, análise, construção da solução e comunicação com a liderança. Na prática, junto três papéis que costumam estar em pessoas diferentes: analista de dados, PM de growth e quem coloca a solução no ar, usando agentes de IA para entregar código em produção.

02 / EXPERIÊNCIA

Caju · Especialista em CRO · Líder da Squad Captura e Conversão

jan/2025 - atual

Plataforma brasileira de benefícios corporativos e gestão de pessoas (B2B). A squad responde pela conversão do site, formulários, landing pages e chatbot, da sessão ao cadastro aprovado.

- **Experimentação:** desenho e leitura de testes A/B com validação A/A, cálculo de amostra e leitura sequencial. No teste da home, identifiquei que o controle perdeu o chatbot no dia de início do teste; corrigida a leitura, o resultado passou de -9,7% para +6,1% e a home nova assumiu 100% do tráfego.
- **Atribuição:** recuperei a origem dos leads em três frentes: o CTA da home que apagava UTMs (52% das entradas no formulário), o chatbot sem UTM e o script de split que descartava parâmetros. Liderei o programa de parametrização: 36 mil sessões auditadas, guia, construtor de URLs e monitor de erros em produção.
- **Nova jornada de aquisição:** especifiquei, construí e lancei o novo formulário com roteamento por tipo de lead, área administrativa e dashboard (Next.js, Supabase, Vercel), testado em A/B contra o legado e hoje recebendo todo o tráfego de aquisição.
- **Chatbot:** reativei o bot e conectei Intercom, Zapier e Salesforce por client_id, tornando o lead de bot mensurável por sessão pela primeira vez. Após corrigir regras conflitantes, o session2lead do site subiu 8% em duas semanas, com o deslocamento entre canais explicitado na análise.
- **Migração do site para o Webflow:** coordenei agência e checklist de lançamento, sem queda de conversão e com melhora de cerca de 10% em duração de sessão e taxa de rejeição.
- **Monitoramento automatizado:** report diário com bandas P5–P95 por dia da semana e alertas de anomalia, fonte única das métricas oficiais do site usada por mídia, CRM e liderança, e dashboard da squad com atualização diária (Claude, Databricks, Vercel, GitHub Actions).
- **Investigações de causa raiz para a liderança:** queda de conversão provada como de taxa e não de mix; 86,7% dos cliques de uma campanha paga sem sessão no GA4; taxa de SQL 2,3x maior no desktop nos mesmos grupos de anúncio.
- **Aquisição e segurança:** lancei LPs e ferramentas, como um diagnóstico interativo com 11,6% de conversão em lead na primeira semana. Corrigi a causa raiz de uma vulnerabilidade de alta severidade apontada em pentest e encontrei duas falhas adicionais.
- **Liderança:** criei e liderei um squad multidisciplinar de 8 pessoas em 2025; hoje a squad opera em quatro frentes (conversão, instrumentação, atribuição e passagem para o CRM), com sprints de 15 dias.

MuchMore Digital · Analista de Web Analytics

abr/2023 - dez/2024

- Mensuração de campanhas digitais de múltiplos clientes, entre eles um dos maiores grupos automotivos do mundo, com GA4/GA360 e Power BI.
- Dashboards de KPIs e relatórios mensais de comportamento do usuário com recomendações de otimização.

DP6 · Consultor de Business Analytics

abr/2022 - jan/2023

Consultoria brasileira de referência em data driven marketing e digital analytics.

- Consultoria de analytics para campanhas em Google Ads, Meta e Amazon Ads.
- Relatórios em Looker Studio e análises em SQL para insights de marketing em tempo quase real.

Kaya Mind · Analista de Marketing Digital

jan/2021 - abr/2022

Primeira empresa brasileira de dados e inteligência de mercado do setor de cannabis e cânhamo; entrei no mês em que a startup iniciou a operação.

- Definição da estratégia de comunicação e execução de campanhas digitais desde o início da operação.
- Relatórios mensais de performance e otimização de campanhas.

VG8 · Analista de Marketing

fev/2019 - out/2020

Fintech de mobilidade, crédito e adquirência, joint venture com o Banrisul e a adquirente Vero.

- Estratégias de inbound marketing e conteúdo, com mensuração de resultados de mídia paga.
- Participação ativa na definição de produto para o mercado de adquirência.

Park Indigo Brasil · Analista de Marketing Digital

fev/2017 - out/2018

Operação brasileira do grupo francês Indigo, líder mundial em gestão de estacionamento e mobilidade urbana.

- Coordenação da comunicação entre a filial brasileira e as equipes globais.
- Implementação do website adaptado ao mercado local, com análise de SEO.

Experiência anterior (2009–2018): sócio-fundador da Lucas Portal Produções Audiovisuais; videomaker na Cuentos y Circo (clientes como Grêmio FBPA e Sanremo); Grupo RBS; Musiccollege; RedeHost; Outgreen Creative Design.

03 / STACK

Dados: SQL avançado (window functions, deduplicação, grão de tabela) · Databricks · BigQuery · Metabase · Power BI · Looker Studio

Experimentação e tracking: testes A/B · cálculo de amostra · validação A/A · leitura sequencial · GA4/GA360 · GTM · dataLayer

Atribuição: taxonomia de UTM · propagação de click ID · costura de sessão entre domínios · análise de mídia paga (Google, Meta, Microsoft, Amazon Ads)

CRM e integrações: Salesforce · Zapier · Intercom · Fillout · Marketing Cloud

Construção: TypeScript · React · Next.js · Supabase · Vercel · Cloudflare · GitHub Actions · Webflow · Framer

IA aplicada: agentes de IA para entregar software em produção · skills reutilizáveis · automações agendadas com Claude

04 / FORMAÇÃO

Bacharelado em Publicidade e Propaganda · UNISINOS 2008 - 2014

Certificações: Google Analytics · Produção de Conteúdo para Web (Rock Content)

Idiomas: português (nativo) · inglês (avançado)