

Ricardo Zulkiewicz

Account Executive | Vendas B2B, Outbound & CRM | Tecnologia & IT Outsourcing

São Paulo, Brasil | WhatsApp | ricardomachado.zulk@gmail.com | ricardozulkiewicz.com | linkedin.com/in/rick-zulk

RZ

5 deals/mês

média aproximada na Talentu

R\$35k - R\$120k

faixa de ticket comercial

80% outbound

origem aproximada do pipeline

~R\$320k/mês

média aproximada de TCV

RESUMO EXECUTIVO

Account Executive com experiência em vendas consultivas B2B, outbound, CRM e estruturação comercial para tecnologia, startups e IT Outsourcing. Atuação full-cycle em prospecção, discovery, qualificação, proposta, negociação e fechamento, com tickets de R\$35k a R\$120k. Perfil combina execução comercial, leitura de ICP, relacionamento com decisores e construção de processos para previsibilidade.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Account Executive

First Decision

2026 - atual

- Vendas B2B para tecnologia e IT Outsourcing, com foco em outbound, new business, CRM, pipeline e mercado privado.
- Construção da abordagem comercial: ICP, segmentos prioritários, cadências, critérios de qualificação e materiais de apoio.
- Governança comercial em Pipedrive, padronizando etapas de pipeline, histórico, atividades, follow-ups e oportunidades.
- Criação de materiais e guias de CRM para apoiar adoção, previsibilidade comercial e alinhamento do time.

IT Outsourcing Outbound CRM New Business

Account Executive

Talentu

2023 - 2025

- Condução end-to-end de vendas consultivas B2B para startups, scale-ups e empresas em transformação digital.
- Atuação com C-level, RH e founders em reuniões estratégicas, diagnóstico, proposta, negociação e fechamento.
- Pipeline com cerca de 80% outbound, ciclo médio de 30-45 dias, tickets R\$35k a R\$120k e média de 5 deals/mês.
- Geração média aproximada de R\$320k/mês em TCV, com variação entre R\$180k e R\$500k.

Full-cycle Sales B2B Startups Vendas Consultivas

Business Development Representative

Talentu

2022 - 2023

- Prospecção, qualificação, mapeamento de mercado e geração de conversas qualificadas para o time comercial.
- Apoio na definição de ICP, pesquisa de mercado, cadências outbound e passagem de oportunidades qualificadas.

Prospecting Qualification Market Mapping BDR

PROJETOS SELECIONADOS

- Estruturação de pipeline e governança de Pipedrive para operação comercial B2B, com critérios de avanço e acompanhamento de oportunidades.
- Criação de materiais de Sales Enablement: playbooks, one-pagers, roteiros comerciais e guias de CRM para padronizar abordagem e follow-up.

COMPETÊNCIAS

Vendas consultivas B2B | Outbound | Discovery
Qualificação | Negociação | CRM | Pipeline
Forecast | Sales Enablement

FERRAMENTAS

Pipedrive CRM | LinkedIn | Google Workspace
Calendly | Slack

IDIOMAS

Português: Nativo | Inglês: Profissional | Espanhol: Básico