

Guilherme Augusto Brandão do Prado

SDR / Pré-vendas B2B — Perfil Hunter — SaaS/Tech

E-mail: contact@guilhermedoprado.com

Telefone: (48) 99197-2520

LinkedIn: [linkedin.com/in/guidoprado](https://www.linkedin.com/in/guidoprado)

Site: [guilhermedoprado.com](https://www.guilhermedoprado.com)

Localização: Florianópolis, SC (Disponibilidade Presencial ou Remoto)



RESUMO PROFISSIONAL

SDR/Pré-vendas B2B SaaS/Tech com perfil Hunter, background em Supply Chain/Engenharia. Taxa de conversão de 10% (Lead Frio → Reunião) em prospecção B2B de distribuidores alimentícios. Habilidade em prospecção multicanal, qualificação de leads e gestão de pipeline; SPIN/BANT/GPCT e Fanatical Prospecting. Inglês C1, Espanhol B1. Focado em vendas consultivas e ciclos B2B.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

- Hennemann Supply Chain Consulting** Florianópolis, SC
 - Consultor de Supply Chain & SDR* Maio 2023 – Junho 2025
 - Projeto SDR Hunter:** Conduziu prospecção outbound para cliente da consultoria (Out-Dez 2024), gerando pipeline qualificado de distribuidores food service.
 - Excelente Conversão (10%):** Realização de 90+ atividades mensais (cold calls, e-mail, WhatsApp, LinkedIn) resultando em **6 reuniões qualificadas** numa base de 60 empresas.
 - Processos de Vendas:** Gestão de pipeline via Google Sheets (Kanban) e elaboração autônoma de Sales Playbook (scripts e matriz de objeções).
 - Background em Supply Chain (2023–2025):** Atuação com prospecção e desenvolvimento de novos fornecedores nacionais/internacionais, negociação e análise de compras, adquirindo visão de negócios, resiliência e comunicação corporativa.

DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL

- Estudo Aplicado de Metodologias de Vendas** Auto-gerenciado
 - Aprendizado Contínuo em SDR/Sales* Agosto 2025 – Atual
 - SPIN/SNAP/BANT/GPCT, Predictable Revenue & Fanatical Prospecting:** Estudo aprofundado de frameworks de qualificação e técnicas de prospecção por canal. Foco em aplicação prática para contextos B2B SaaS/Tech.
 - Simulações Práticas:** Criação de role-plays de cold calls, estruturação de cadências de follow-up e desenvolvimento de scripts de descoberta aplicando princípios de vendas consultivas.
 - Copywriting para SDR:** Elaboração de templates de email, mensagens LinkedIn e roteiros de qualificação para otimizar taxa de resposta em prospecção outbound.

HABILIDADES E FERRAMENTAS

- SDR / Pré-vendas:** Prospecção Hunter, Qualificação SPIN, Gestão de Pipeline & MQL → SQL (10%).
- Metodologias:** SPIN, BANT, GPCT & Fanatical Prospecting.
- Tech Stack:** HubSpot/CRM, Excel Avançado, Power BI & Google Sheets/Looker Studio .
- Idiomas:** Inglês Avançado (C1) & Espanhol Intermediário (B1).
- Soft Skills:** Resiliência, Autodidata & Perfil Analítico.

FORMAÇÃO & CERTIFICAÇÕES

- UFSC - Universidade Federal de Santa Catarina** Florianópolis, SC
 - Engenharia de Produção Mecânica* 2020 – 2026 (em andamento)
- MITx - MicroMasters** Online
 - Supply Chain Management* 2023 – 2024