

Lívia Blauth

Consultora Comercial | Vendas Consultivas | Conversão de Leads

Porto Alegre – RS

Telefone: (51) 99277-0857

E-mail: liviablauthferreira@gmail.com

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/liviablauth/>

RESUMO PROFISSIONAL

Profissional da área comercial com mais de **3 anos de experiência em vendas consultivas, atendimento e conversão de leads**, com atuação principalmente no segmento educacional. Experiência no trabalho com **leads quentes, mornos e frios**, realizando abordagem, qualificação, follow-up, negociação, tratamento de objeções e condução do cliente até o fechamento.

Experiência com **gestão de leads e oportunidades em CRM, especialmente HubSpot**, acompanhamento de pipeline e organização de contatos ao longo do processo comercial.

Conhecimento e aplicação de **SPIN Selling, venda consultiva e técnicas de persuasão e fechamento baseadas no método Straight Line**.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

CEISC Concursos

Junho de 2026 – Atual

Consultora educacional

- Atendimento consultivo de leads interessados em cursos preparatórios;
- Trabalho e conversão de leads em diferentes níveis de interesse, incluindo leads frios;
- Identificação das necessidades, objetivos e perfil de cada cliente;
- Apresentação de soluções de acordo com o objetivo do lead;
- Realização de follow-ups e acompanhamento das oportunidades;
- Tratamento de objeções relacionadas a preço, momento de compra e decisão;
- Negociação e condução do cliente até o fechamento;

- Registro e acompanhamento das interações e oportunidades em CRM;
- Atuação com metas e indicadores comerciais.

Universidade Cruzeiro do Sul

Agosto de 2023 – Junho 2026

Consultora educacional - Outubro de 2023 – Junho 2026

- Atendimento comercial e consultivo de potenciais alunos;
- Atendimento e conversão de leads recebidos pelos canais digitais;
- Trabalho com leads frios, realizando reativação, acompanhamento e follow-up;
- Identificação das necessidades e objetivos acadêmicos do cliente;
- Apresentação de cursos de graduação e pós-graduação;
- Negociação e tratamento de objeções;
- Condução do processo comercial até a matrícula;
- Acompanhamento de oportunidades ao longo do funil de vendas;
- Utilização de **HubSpot CRM** para gestão e acompanhamento de leads;

Registro de contatos, interações, atividades e evolução das oportunidades;
Atuação com metas e indicadores de conversão.

Sdr / Atendimento Comercial - Agosto de 2023 – Outubro de 2023

- Atendimento e qualificação de leads;
- Abordagem de leads com diferentes níveis de interesse;
- Identificação de necessidades e potencial de compra;
- Follow-up de oportunidades;
- Tratamento de objeções;
- Encaminhamento e acompanhamento de oportunidades comerciais;
- Atualização de informações e atividades em CRM.
-

DESIGN GRÁFICO E MARKETING

30/30 Consultoria e Marketing Digital

- Criação de materiais gráficos para comunicação e divulgação;
- Desenvolvimento de conteúdos para redes sociais;
- Apoio em estratégias de marketing digital;
- Criação de peças publicitárias e materiais de comunicação;

- Utilização de ferramentas de design gráfico.

Formação Acadêmica

Administração - Universidade de Franca

Em andamento, Agosto/2026 - Agosto/2030