

JOSÉ CARLOS RODRIGUES

VI. Mariana - São Paulo (SP) | (11) 982.180.146 | ic@jcrodrigues.com.br | www.jcrodrigues.com.br

EXECUTIVO DE NEGÓCIOS DIGITAIS, MARKETING DIGITAL E PLANEJAMENTO

Liderança de P&L e de grandes equipes (com até 50 profissionais multidisciplinares) em e-business, gestão de produtos digitais, planejamento de ações de marketing e comunicação, estratégias de negócios no meio digital, gerência de projetos, comércio eletrônico, produção de conteúdo digital e vendas consultivas para Brasil e América Latina.

EXPERIÊNCIA CONSOLIDADA COM CARREIRA ASCENDENTE NAS EMPRESAS DISNEY, J. WALTER THOMPSON (JWT), EURO RSCG E HEWLETT-PACKARD

EXPERIÊNCIA EM

- Planejamento e Gestão de produtos e negócios digitais;
- Vendas consultivas de soluções digitais e interativas;
- Desenvolvimento de modelos de negócios e monetização no ambiente digital;
- Desenho e gerenciamento de processos e projetos de marketing e comunicação integrada;
- Gerenciamento da presença de marca e modelagem de negócios em canais interativos;
- Gamificação, e-commerce, Social media, CRM e ações de ativação no ambiente digital.

Formação, Atuação acadêmica e Idiomas

- Aluno especial, Doutorado em Administração de Empresas – Fundação Getúlio Vargas (FGV) – 2019/atual
- Mestre em Comportamento do Consumidor – ESPM – 2018
 - Representante discente eleito no Comitê de Ética em Pesquisa (CEP) – 2017/2019
- Especialização em Gamification – PUC São Paulo – 2016
- MBA em Gestão de Marketing Digital – ESPM – 2013
- Pós-Graduação em e-Business/Tecnologia Internet – UFRJ – 2000
- Graduação em Propaganda e Marketing – ESPM – 1999

- Professor de Pós-graduação (Marketing Digital) – Faculdade Casper Líbero – 2018/atual
- Mentor do *Digital Marketing Course* - Springboard (São Francisco, EUA) – 2017/atual
- Professor de Pós-graduação (Digital Branding) – Business School São Paulo/BSP – 2017/atual
- Professor do MBA em Comunicação Digital, Pós-graduação e Cursos de Extensão – ESPM – 2016/atual
- Mentor do Alumni ESPM – 2015/2016
- Professor do Bootcamp de Planejamento de Mídia – Miami Ad School – 2010/2012
- Professor de Marketing & Comunicação Digital (Graduação) – ESPM – 2004/2014

- Fluente em Inglês e Espanhol, conhecimentos de Francês

Informações adicionais

- Brasileiro, natural de Sorocaba-SP, Data Nasc: 29/10/1977;
- Sólidos conhecimentos de tecnologia, MS-Project, softwares de MindMapping, ferramentas de Web Analytics (Omniure, Google, Netratings), Arquitetura de Informação, User Experience, programações web e modelagem de base de dados. Certificação em Marketing de Conteúdo, Inbound Marketing, Mídia programática e Gerência de projetos (Certified ScrumMaster - Agile / CSM pela Scrum Alliance);
- Palestrante em assuntos como Comunicação Digital, Comportamento online, Mídias Sociais e Life digitalism, com apresentações no Festival Mundial de Publicidade de Gramado, Intercon e Latin CMO, entre outros;
- Artigos publicados em veículos de mídia de mercado - HSM, WebInsider, Update or Die, PMI Brasil – e congressos científicos – CASI, Gerpisa, CLAV, Enanpad, Intercom (<http://jcrodrigues.com.br/artigos>);
- Autor de 4 livros sobre Comportamento, Marketing e Negócios Digitais (<http://jcrodrigues.com.br/livros>).

Experiência Profissional



Neuremotion

2013 – atual
Sócio / Consultor

Desde 2013, lidera o projeto colaborativo de expansão do conhecimento em negócios digitais, storytelling e comportamento do consumidor no ambiente digital, com cursos, treinamentos *in-company* e consultorias. Realizou treinamentos e projetos de transformação digital para empresas como Schneider-Electric, Nestle Skin Care, Activision-Blizzard, Nubank, Roche, Unimed, entre outras.



ESPM



2004 – atual
Professor

Professor de pós-graduação, MBA e cursos de extensão:

- **ESPM:** Storytelling; Plataformas Digitais; Gestão de Crises nas Mídias Sociais; Agile marketing; e-Commerce; Comportamento do Consumidor Digital
- **Business School São Paulo:** Digital Branding
- **Faculdade Casper Líbero:** Marketing Digital



2017 – atual
Mentor

Mentor da formação em Digital Marketing da Springboard.com, plataforma de e-learning baseada em São Francisco (EUA). Mentora e orienta projetos de marketing digital para alunos de diversos países (EUA, Canadá, Suécia, Honduras, China, Dinamarca, Moçambique, entre outros).



The Walt Disney Company
2008 – 2015

**Diretor (Produtos Digitais),
Disney Interactive, Brasil**

Diretor, Disney Interactive Worlds, Latam
Sr. Manager Interactive Worlds, Latam
Project Manager, Club Penguin Brasil

- Estruturação e lançamento da operação da Disney Interactive Worlds na América Latina, gerenciando 50 pessoas nos escritórios de São Paulo e Buenos Aires, sendo responsável por desenvolvimento e estratégias de marketing, produto, precificação, distribuição e suporte ao cliente de mundos virtuais como Club Penguin (www.clubpenguin.com). Criação de ações de conversão, conquistando as posições #2 (Brasil), #4 (México) e #8 (Argentina) em número de assinantes no mundo e colocando o Club Penguin como o maior mundo virtual para crianças do Brasil.

- A partir de 2011, assume o P&L da Disney Interactive Brasil (receita anual de +U\$15MM), agregando a Disney Online (websites, incluindo www.disney.com.br - o qual levou à posição #1 nas categorias Family & Kids no Comscore e Nielsen Netratings -, jogos online, social media e mobile) e Disney Interactive Studios (videogames), com a criação do modelo de negócios para o Disney Infinity, que se tornou o game *Toys-To-Life* #1 no país, entre outros lançamentos.

- Planejamento e lançamento da primeira operação de e-commerce da Disney na América Latina – DisneyMagicShop - e do Disney Babble, plataforma para relacionamento com mães, levando o website à 4ª posição de audiência em sua categoria em 6 meses.

- Idealização e desenvolvimento de conceito criativo em ações digitais co-branded entre propriedades Disney e empresas como Nestle, Amil, Vigor, entre outras.



J. Walter Thompson
2005 – 2008

**Gerente de Atendimento e
Projetos Digitais**

Gerente de Projetos web

- Responsabilidade pelo atendimento, gerenciamento de projetos e planejamento de ações de marketing e mídias digitais da Ford (www.ford.com.br) e suas subsidiárias: Ford Caminhões, Ford Credit, Peças & Serviços e Varejo, incluindo campanhas de mídia online, ações receptivas e mobile para lançamentos do Ford Fusion, New Fiesta, Ford Focus, Ford Ranger, EcoSport e Ford Ka.

- Planejamento e implementação de ações de marketing digital para Samsung, Reckitt-Benckiser, Unilever, Nestlé e Hospital do Câncer.

A1.BRASIL

A1. Group
2004 – 2005

**Gerente de Planejamento,
Atendimento e Projetos Digitais**



Havas Group
2003 – 2004

Gerente de Projetos Digitais



Hewlett-Packard
1999 - 2002

**Gerente de Projetos de e-
Business & e-Sales Brasil**

Gte de Projetos HP.com Latin America
Supervisor de Projetos de Internet
Analista de Marketing de canais

- Responsabilidade pelo atendimento, gerenciamento de projetos e planejamento de iniciativas e presença digitais para Bridgestone, Zoomp/Zapping, Bayer Crop Science, Vicunha Têxtil, Costa do Sauípe e JVC.

- Atuação como gerente de projetos digitais para Intel América Latina, Sodexo Pass, Nokia e BrBr.

- Responsabilidade pelo programa de e-mail marketing das áreas de consumer, business e canal da Intel. Gerenciamento de projeto de e-learning para comunidade de revendedores na América Latina e planejamento / gerenciamento de projeto para reestruturação dos websites Intel Vida Digital (content marketing) e Next Generation Center (e-learning), e ferramenta de consultoria online baseada em inteligência artificial para compra de computadores (SeuPC).

- Implementação da identidade corporativa nos websites do Brasil, Argentina e Chile, com coordenação de 4 equipes multidisciplinares e responsabilidade pelo ambiente web da empresa (hp.com.br). Implementação dos conceitos de Closed Loop Marketing e de acessibilidade digital, disponibilizando o conteúdo para pessoas com deficiências.

- Coordenação da integração entre digital entre Hewlett-Packard e Compaq na América Latina, quando da fusão das duas companhias e responsabilidade pela implementação do canal de vendas eletrônicas (e-commerce) B2B (hp VarDirect) e planejamento de novas funcionalidades.

[Iniciou a carreira atuando nas áreas de CRM, marketing e comunicação para empresas de bens de consumo]

Janeiro/2019