

LUCAS ZIMMERMANN

lucaszmayr@hotmail.com | linkedin.com/in/lucas-zimmermann-54b39732a

EXECUTIVO DE OPERAÇÕES E TECNOLOGIA - GESTÃO, FINANÇAS E AUTOMAÇÃO

Executivo operador com formação em Economia e seis anos construindo, administrando e melhorando operações orientadas por dados. Transformei um projeto próprio em uma empresa B2B com 16 clientes e US\$ 47 mil de receita recorrente anual, liderei oito profissionais e concluí sua venda para um comprador privado. Combino gestão comercial e operacional com domínio técnico de Excel, BI, Python e desenvolvimento de sistemas, podendo dirigir a operação e também investigar pessoalmente seus números, processos e riscos.

RESUMO EXECUTIVO

- Construção e venda de uma operação B2B com 16 clientes pagantes e **US\$ 47 mil em ARR**.
- Liderança de equipe de oito pessoas, incluindo três profissionais contratados, entre engenharia, comercial e entrega.
- Responsabilidade por indicadores de clientes: custo por lead reduzido em **74%** e LTV ampliado em até **2,3 vezes**.
- Experiência apresentando resultados e planos de ação em cerca de 40 reuniões executivas com clientes.
- Entrega de sistemas e automações para mais de 60 clientes no Brasil, Estados Unidos e Europa.

COMPETÊNCIAS-CHAVE

- | | | |
|--------------------------------|------------------------------|--------------------------------|
| ▪ Gestão de operações | ▪ Liderança de equipes | ▪ Indicadores e unit economics |
| ▪ Excel e modelagem financeira | ▪ BI e relatórios executivos | ▪ Automação de processos |
| ▪ Gestão de clientes | ▪ Planejamento e priorização | ▪ Estratégia de tecnologia |

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

AlturionX

Novembro de 2024 - Fevereiro de 2026

Fundador Técnico e Executivo de Operações

- Transformei o SkytOffer, iniciado em 2023, em uma operação B2B com 16 clientes pagantes e US\$ 47 mil em ARR.
- Liderei uma equipe de oito pessoas, três por contrato, distribuída entre engenharia, comercial e entrega.
- Reduzi o custo médio por lead em 74% e aumentei o LTV em até 2,3 vezes por meio de scoring, automação de ciclo de vida e revisão dos fluxos operacionais.
- Fiz as decisões finais sobre produto, arquitetura, dados, prioridades, implantação e rollback, documentando os critérios para a equipe.
- Vendi a operação em fevereiro de 2026 e conduzi uma transição de quatro semanas sem perda de clientes.

Consultor Independente

Abril de 2020 - Outubro de 2024

Sistemas, Dados e Automação

- Entreguei sistemas e soluções para mais de 60 clientes, traduzindo problemas operacionais em processos, controles e produtos funcionais.
- **Cliniq**: dashboard de BI em Python que centralizou indicadores e aumentou a produtividade da equipe em **42%**.
- **Inova Recurso**: processo administrativo reduzido de **dois dias para menos de uma hora**, mantendo as aprovações existentes.
- **Metabio**: processo de análise e relatório **cinco vezes mais rápido**, contribuindo para aumento de **34% no ROAS**.
- **Real: sistema determinístico em Python para transformar critérios de investimento em regras consistentes e reproduzíveis.**

FORMAÇÃO E CURSOS

PUCPR: Economia, 2020 a 2023

Harvard Online: ML and AI with Python, 2025 a 2026

MIT Sloan: AI: Implications for Business Strategy, 2024 a 2025

Harvard Online: Entrepreneurship in Emerging Economies

G4 Educação: MVP e Go-to-Market

Idiomas: Português nativo | Inglês fluente | Alemão intermediário