NJOBSS / NHI ESTRATÉGICO™

NJOBSS

RELATÓRIO DE EMPREGABILIDADE

NHI Estratégico

Diagnóstico, posicionamento e roteiro de reescrita do currículo

PREPARADO PARA

Mariana Costa Ribeiro

Cargo-alvo: Analista de Marketing Sênior · Curitiba, PR

54/100

NOTA GERAL DO CURRÍCULO



Elaborado pela Lyna.ai, assistente de carreira da NJOBSS, com validação da headhunter sênior NJOBSS.

29 OUT 2026

NJOBSS / NHI ESTRATÉGICO™

1. DIAGNÓSTICO EXECUTIVO DO CURRÍCULO

Nota geral do currículo: **54/100**

Classificação do perfil: Especialista

O posicionamento não está claro: o currículo abre com um objetivo genérico e não diz que você é analista de marketing com foco em digital. Título, resumo e experiências não conversam com o cargo-alvo sênior, porque as entregas aparecem como tarefas, sem escopo nem números. A narrativa de carreira é coerente (assistente, depois analista pleno), mas o ateliê interrompe a leitura. A densidade de palavras-chave é baixa e concentrada no fim, em "Conhecimentos", onde o algoritmo dá menos peso.

- Principal risco hoje: sem título no topo e sem métricas, o ATS e a IA classificam o perfil como pleno genérico, e você não aparece nas buscas por "Analista de Marketing Sênior".
- Principal oportunidade: assumir o posicionamento em inbound e geração de leads, onde o RD Station já é evidência real.
- Por que o perfil está pouco visível no LinkedIn: o algoritmo de busca do LinkedIn ranqueia primeiro pelo título atual e pela headline; com termos genéricos, você não entra nas buscas que recrutadores fazem por cargo e competência.

NJOBSS / NHI ESTRATÉGICO™

2. POSICIONAMENTO E SENIORIDADE

- Como você é percebida hoje: analista pleno de marketing generalista, com foco em redes sociais.
- Como deveria ser posicionada: analista de marketing digital com especialidade em inbound, automação e geração de leads, pronta para o nível sênior.
- Cargos e tempo de experiência: Analista de Marketing Pleno na Varejo Sul, cerca de 4 anos (aproximado, falta o mês de entrada); Assistente de Marketing na Construtora Horizonte, 2 anos e 10 meses; Sócia do Ateliê Mari Doces, cerca de 2 anos (aproximado).
- Desalinhamentos: o objetivo fala em "crescer profissionalmente", enquanto a trajetória já sustenta um posicionamento técnico claro.

> **TÍTULO PRINCIPAL RECOMENDADO**
> Analista de Marketing Digital | Inbound e Geração de Leads

Títulos alternativos: Analista de Inbound Marketing; Analista de Marketing e CRM; Especialista em Automação de Marketing

Títulos a evitar: Social Media (reduz o escopo e a senioridade); Coordenadora de Marketing (ainda não há evidência de gestão de equipe)

3. ANÁLISE ATS E IA DE RECRUTAMENTO

A. ATS tradicional: 61/100

A estrutura é limpa e sem tabelas, o que facilita a leitura. Perde pontos porque falta o título no topo, o cargo atual está sem mês de entrada e as palavras-chave exatas das vagas (inbound, geração de leads, automação) não aparecem nas experiências, só na lista final.

B. ATS semântico: 52/100

O algoritmo semântico procura sinônimos de cargo e competências ligadas a entregas. "Responsável pelas redes sociais" não se associa a "marketing digital" nem a "geração de demanda", e o RD Station aparece sem contexto.

C. IA de recrutamento: 46/100

Sem números, a IA não consegue medir escopo nem impacto. Ela lê "criação de campanhas e acompanhamento de resultados" como genérico e rebaixa a senioridade.

D. Recrutador humano: 52/100

Na leitura de 6 a 10 segundos, o recrutador vê um objetivo genérico e quatro tarefas. Não há um resultado que prenda a atenção nem um resumo que diga o que você entrega.

4. MATRIZ DE LACUNAS DE MERCADO

Competência buscada	Evidência atual	Lacuna	Como corrigir	Onde inserir
Geração de leads	Campanhas e redes sociais	Não aparece o termo nem o volume	Citar leads gerados por mês	Título e Varejo Sul
Automação de marketing	RD Station na lista final	Ferramenta sem uso descrito	Descrever fluxos e réguas criados	Experiências
Análise de dados e KPIs	Google Analytics na lista	Sem indicadores acompanhados	Citar KPIs e relatórios	Resumo e conquistas
Mídia paga	Não aparece	Competência muito pedida	Incluir se houver experiência real	Competências
Gestão de orçamento	"Controle de orçamento"	Sem valor nem resultado	Citar orçamento gerido	Construtora Horizonte

5. 30 PALAVRAS-CHAVE AUSENTES OU SUBUTILIZADAS

A. Técnicas

- inbound marketing — resumo e título — é o termo que o ATS usa para vagas como a sua
- geração de leads — título e Varejo Sul — resultado mais cobrado no varejo
- marketing de conteúdo — Varejo Sul — liga as redes sociais a uma estratégia
- e-mail marketing — Construtora Horizonte — já existe, mas sem o termo exato
- SEO — competências — só se houver prática real com o site

B. Ferramentas

- RD Station Marketing — experiências — nome completo da ferramenta é o que o ATS busca
- Google Analytics 4 — competências — versão atual da ferramenta
- Meta Business Suite — competências — ferramenta de quem gere redes
- CRM — Varejo Sul — conecta marketing ao time comercial
- Looker Studio — competências — só se usou para relatórios

C. Indicadores

- KPIs — resumo — mostra orientação a resultado
- taxa de conversão — conquistas — indicador central de inbound
- CPL — conquistas — custo por lead, muito usado em vagas sênior
- ROI — conquistas — fala a língua do gestor
- taxa de abertura — Construtora Horizonte — já se aplica ao e-mail marketing

D. Metodologias

- funil de vendas — Varejo Sul — mostra visão de jornada
- lead scoring — experiências com RD Station — sinal de senioridade
- testes A/B — conquistas — só se fez
- jornada do cliente — resumo — linguagem atual de marketing

E. Negócio

- varejo — resumo — setor onde você tem mais tempo
- construção civil — Construtora Horizonte — segundo setor de experiência
- marketing B2C — resumo — define o tipo de mercado
- alinhamento marketing e vendas — Varejo Sul — você já apoia o comercial

F. Liderança

- gestão de fornecedores — experiências — se contratou agências ou gráficas
- planejamento de marketing — resumo — sinal de nível sênior
- gestão de orçamento — Construtora Horizonte — já existe, falta o valor

G. Soft skills estratégicas

- visão analítica — resumo — conecta com KPIs
- comunicação com stakeholders — Varejo Sul — você apoia o time comercial
- orientação a resultados — resumo — reforça a senioridade
- autonomia — resumo — esperado no nível sênior

NJOBSS / NHI ESTRATÉGICO™

6. ANÁLISE DAS EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS

A. Analista de Marketing Pleno — Varejo Sul Ltda. (2022 – atual)

- O cargo está claro, mas falta o mês de entrada.
- As quatro atividades são genéricas e não mostram escopo.
- Não há nenhum resultado mensurável.
- Faltam ferramentas (RD Station, Meta Business Suite) e indicadores.
- Do jeito que está, não reforça a senioridade que você busca.

B. Assistente de Marketing — Construtora Horizonte (03/2019 – 12/2021)

- Datas completas, o que conta a favor.
- "Controle de orçamento" é um ponto forte que está pouco explorado.
- Falta o resultado do e-mail marketing.

C. Sócia — Ateliê Mari Doces (2017 – 2019)

- Ocupa espaço demais e mistura áreas. Reduza para uma linha com foco em Instagram e vendas.

Bullets reescritos:

ANTES Responsável pelas redes sociais da empresa

DEPOIS Gerenciei o Instagram e o Facebook da Varejo Sul com calendário editorial e Meta Business Suite, ampliando o alcance em [métrica a levantar] % e gerando [métrica a levantar] leads por mês para o time comercial.

ANTES Criação de campanhas e acompanhamento de resultados

DEPOIS Planejei campanhas sazonais integradas (redes, e-mail e loja), acompanhando KPIs no Google Analytics e elevando a conversão em [métrica a levantar] %.

ANTES Envio de e-mail marketing

DEPOIS Executei campanhas de e-mail no RD Station Marketing com segmentação de base, atingindo taxa de abertura de [métrica a levantar] %.

ANTES Controle de orçamento da área

> **DEPOIS** Controlei o orçamento de marketing de R$ [métrica a levantar] por ano, acompanhando fornecedores e custo por campanha.

NJOBSS / NHI ESTRATÉGICO™

7. CONQUISTAS E MÉTRICAS

- Resultados que já aparecem: nenhum resultado em número.
- Resultados fracos: "acompanhamento de resultados" sem dizer quais.
- Indicadores que fortaleceriam o currículo: leads por mês, taxa de conversão, CPL, crescimento de seguidores, taxa de abertura de e-mail, orçamento gerido.

Perguntas para você levantar suas métricas:

1. Quantos leads por mês as redes e o e-mail geravam para o comercial?
2. Quanto cresceram os seguidores ou o alcance desde que você assumiu?
3. Qual a taxa média de abertura dos e-mails?
4. Qual era o orçamento anual de marketing que você controlava?
5. Alguma campanha aumentou as vendas? Quanto?
6. Quantos eventos você organizou e para quantas pessoas?

NJOBSS / NHI ESTRATÉGICO™

8. RECOMENDAÇÕES POR SEÇÃO DO CURRÍCULO

- Headline: "Analista de Marketing Digital | Inbound e Geração de Leads", no lugar do objetivo.
- Resumo: 4 linhas com anos de experiência, setores (varejo e construção), ferramentas e um resultado.
- Áreas de expertise: 8 a 10 termos da seção 5, em uma linha separada por barras.
- Conquistas: 3 resultados em número, logo depois do resumo.
- Experiências: mês e ano em todas, uma linha de contexto da empresa, 3 a 5 bullets com resultado.
- Experiências adicionais: ateliê em uma linha.
- Formação: incluir a previsão de conclusão da pós.
- Tecnologias: nomes completos (RD Station Marketing, Google Analytics 4) e o nível de inglês.

NJOBSS / NHI ESTRATÉGICO™

9. RESUMO FINAL

- Diagnóstico em uma frase: perfil com base prática sólida, apresentado abaixo do seu nível real.

- Principal prioridade: título no topo e resultados em número nas duas últimas experiências.
- Potencial de evolução: alto.
- Nível de urgência: alto

NJOBSS / NHI ESTRATÉGICO™

10. ROTEIRO DO ÁUDIO (USO INTERNO DA HEADHUNTER — NÃO ENVIAR AO CLIENTE)

1. Abrir valorizando a base: RD Station e Analytics já colocam a Mariana na disputa.
2. O ponto número 1 é trocar o objetivo pelo título do cargo.
3. Pedir que ela responda as perguntas da seção 7 antes de reescrever.
4. Encurtar o ateliê para uma linha.
5. Fechar oferecendo a revisão depois que ela reescrever.

> NJOBSS · Documento confidencial, de uso pessoal de Mariana Costa Ribeiro · njobss.com.br