

GO-TO-MARKET ENGINEER

JOB DESCRIPTION

Engenheiro de Go-to-Market / Estrategista de Crescimento

[LEIA O PAPER COMPLETO AQUI](#)

SOBRE A VAGA

Estamos em busca de uma pessoa inovadora de GTM (Go-to-Market) para **arquitetar e otimizar toda a nossa estratégia de crescimento**. Esta posição está na interseção entre estratégia de receita, operações e tecnologia, com foco na construção de sistemas escaláveis que transformam perfis de clientes ideais (ICP) em receita previsível.

Outros títulos que testamos para essa função estratégica e de alto impacto em vendas incluem: Engenheiro de Vendas, Arquiteto de Outbound e Estrategista de Crescimento.

Já adiantamos que o teste para essa vaga é construir algo incrível na [EMPRESA]. Sinta-se à vontade para criar e nos enviar se estiver realmente animado!

PRINCIPAIS RESPONSABILIDADES

- **Projetar e orquestrar jornadas de compra completas**
Desde a identificação do ICP até a otimização de cada taxa de conversão
- **Projetar o forecast de crescimento de todas as linhas de receita**
Novas receitas, retenção, expansão. Da entrada de Leads ao LTV.

- **Construir e otimizar canais de crescimento**
Usando plataformas de última geração e boas práticas de gestão de projetos
- **Implementar e otimizar a Arquitetura de Dados para as áreas de Receita**
Marketing, Vendas, Pós-Vendas, Expansão
- **Criar fluxos de comunicação e trabalho interligando as áreas de Receita**
Playbooks, Metas, Reuniões, Squads – tudo que otimize globalmente
- **Trabalhar em parceria com a liderança**
Para alinhar a estratégia de GTM com os objetivos da empresa
- **Liderar iniciativas interfuncionais**
Para otimizar todo o funil de receita
- **Avaliar e implementar novas tecnologias de GTM**
Para manter a vantagem competitiva
- **Desenvolver protótipos**
Para testar e validar novas abordagens e iniciativas de crescimento
- **Desenhar e implementar arquiteturas de agentes IA**
Workflows e integrações que potencializam o desempenho das equipes

Critério: Já trabalhou com estruturas de Go-to-Market como sendo Enablement, Ops ou Estratégia de Marketing, Vendas e/ou CS.

HABILIDADES E EXPERIÊNCIAS NECESSÁRIAS

- **Stack:** Expertise em stack de tecnologia moderna de GTM (ex.: Clay, HubSpot, SendSpark, Unity, Keyplay, Smartlead, Rb2b, etc.)
- **Dados:** Fortes habilidades analíticas e experiência em análise de dados e experimentação

- **Track record:** Histórico comprovado na construção e otimização de sistemas geradores de receita
 - **Otimização:** Experiência com ferramentas de automação para criar fluxos de trabalho escaláveis
 - **Interdisciplinaridade:** Excelência em colaboração interfuncional e comunicação estratégica
 - **Background:** Operações de receita, growth ou funções técnicas similares em GTM
 - **Desenvolvimento de produto:** Experiência em ciclos de desenvolvimento de produto, prototipação rápida e metodologias centradas no cliente
 - **Arquitetura técnica:** Capacidade de desenhar sistemas e selecionar tecnologias apropriadas para a stack de GTM
 - **AI/ML:** Conhecimento prático em design e implementação de soluções baseadas em IA para otimizar processos de GTM
-

CARACTERÍSTICAS DO CANDIDATO(A) IDEAL

- Atua na interseção entre vendas, estratégia, tecnologia e execução
- Confortável com ambiguidade e experimentação rápida
- Decisões orientadas por dados, com habilidades de resolução de problemas
- Forte visão de negócios, com foco em soluções custo-efetivas
- Habilidade natural para influenciar e alinhar stakeholders de diferentes áreas

- Conhecimentos básicos de programação
- Experiência em Gestão de Projetos
- Mentalidade de product builder, sempre buscando traduzir insights em soluções concretas
- Habilidade para prototipar rapidamente e iterar em soluções técnicas

O QUE SIGNIFICA SUCESSO NESSA POSIÇÃO

- Construir e otimizar uma jornada de compra unificada que converta consistentemente ICPs
 - Desenvolver sistemas escaláveis e automatizados que impulsionem crescimento previsível de receita
 - Criar e executar experimentos que melhorem taxas de conversão e reduzam CAC
 - Implementar e otimizar novas tecnologias de GTM com sucesso
 - Estabelecer métricas e frameworks para medir e melhorar a eficácia do GTM
 - Projetar e implementar arquiteturas de agentes IA que aumentem a eficiência das equipes de receita
 - Desenvolver MVPs e protótipos que validem novas abordagens de crescimento antes do investimento total
-

IMPACTO E ESCOPO

- Influência direta na estratégia de receita e GTM da empresa
- Propriedade sobre os sistemas e tecnologia de receita
- Papel de liderança na definição da abordagem da empresa para aquisição
- Parceria estratégica com o C-Level em iniciativas de receita