

Gestor de Tráfego

1. Identificação do Cargo

CARGO	Gestor de Tráfego
ÁREA	Growth & Performance
NÍVEL	Operacional a Liderança técnica (trilha Trainee a Head)
REPORTA-SE A	Head de Growth & Performance
REGIME	PJ (MEI)
MODELO	Híbrido

2. Missão do Cargo

Planejar, operar e otimizar a mídia paga multicanal para transformar verba em resultado, com foco em ROAS e ROI. O Gestor de Tráfego direciona o tráfego certo para os canais da marca, busca as melhores práticas de mercado de cada canal (Meta, Google, TikTok, LinkedIn) e orienta cada campanha aos indicadores que movem o negócio: faturamento, número de leads qualificados, vendas, reservas e afins.

3. Responsabilidades e Atribuições

Planejamento Estratégico de Campanhas · desenhar a estratégia de tráfego por conta, alinhada à meta do cliente, com análise de concorrência (benchmark) e escolha de canais e públicos por temperatura (topo, meio e fundo de funil).

Gestão Omnichannel / Multicanal · operar e otimizar as campanhas em Meta, Google, TikTok e LinkedIn Ads, com estrutura de campanhas, conjuntos e segmentação avançada.

Gestão de Criativos · alinhar os anúncios e copys junto ao setor de Conteúdo, garantindo mensagem por etapa do funil, branding e ICP (a criação do anúncio em si é do time de Conteúdo).

Validação de Tracking · configurar públicos e eventos por canal (GA4, GTM, CAPI) e fazer a prova real do rastreamento antes de subir, para não repetir falha de pixel (Method Ghost).

Gestão de Orçamento (Budget) · administrar a verba com disciplina, controle de gasto e alerta

de overspend.

Análise e Report · monitorar o desempenho, otimizar por evento e conversão, e entregar relatório com leitura, não só números.

Relacionamento com o Cliente · manter comunicação clara e report regular do progresso rumo às metas.

4. Rotina & Time Block

A semana segue o time block da agenda Performance (Google Agenda) - a mesma esteira das responsabilidades acima. Rotina, time block (Google Agenda), board (Trello GH), metas e KPIs falam a mesma língua.

BLOCO	FOCO
10h · START	Ritual de abertura do dia
10h30 · Monitoramento	Varredura das contas no ar (entrega, budget, anomalia)
11h · P1	Planejamento & estratégia, varia por dia: Seg Audit Meta · Ter Análise Google · Qua Tracking & Analytics · Qui Estratégia & Públicos · Sex Revisão & KPIs
14h · P2	Operação & Otimização das campanhas (o miolo do dia)
17h · P3	Analytics & Reporting
Sex 17h30 · Keep Eye	1:1 com o Head de Growth & Performance
18h30 · Fechar o dia	Checklist de saída

5. Requisitos do Cargo

5.1 Formação

Cursos de Tráfego Pago e Growth. Formação acadêmica formal não é obrigatória; conta mais a competência comprovada.

5.2 Experiência Profissional

Experiência comprovada em tráfego pago, com gestão de contas reais em Meta Ads. Google Ads, LinkedIn Ads ou TikTok Ads.

5.3 Conhecimentos e Ferramentas

- Plataformas de Anúncio: Meta Ads, Google Ads, TikTok Ads e LinkedIn Ads
- Análise de dados, métricas de performance e Otimização de Conversão (CRO)
- Google Analytics 4 (GA4), Google Tag Manager (GTM), tracking server-side e Conversions API (CAPI)
- IA e Automação aplicadas à mídia (AI-first): usar inteligência artificial para criativos, análise e otimização
- Padrões de configuração da Ghost (Método GHOST e Flywheel)

5.4 Idiomas

Português nativo. Inglês para acompanhar documentação de plataforma e atualizações de mercado (fundamental).

5.5 Certificações

- Google Ads (Search, Display e Vídeo/Measurement)
- Meta Blueprint (desejável)
- Certificações e trilhas internas da Ghost Academy

6. Competências Comportamentais

Competências essenciais alinhadas à cultura e aos princípios de gestão ágil e enxuta da Ghost.

COMPETÊNCIA	DESCRIÇÃO ESPERADA
Pensamento estratégico e orientado a dados	Decidir com base em métrica e visão de negócio, não em achismo.
Visão holística	Enxergar o negócio do cliente como um todo, não só a campanha.
Prova real	Validar o resultado de marketing com o cliente e o time comercial, alinhando aos resultados do business.
Organização e gestão de orçamento	Administrar a verba de mídia com disciplina e zero desperdício.
Adaptação e agilidade	Acompanhar mudanças de plataforma e tecnologia de anúncio no ritmo do mercado.
Comunicação e report	Reportar resultado de forma clara, consistente e no prazo, sem o líder ter que cobrar.

7. Como é Mensurado o Desempenho?

O desempenho é medido por CHA (Conhecimentos, Habilidades e Atitudes da pessoa) somado às Metas & KPIs (o acompanhamento do resultado). Primeiro a pessoa, depois o número. E em dois níveis, ambos relevantes: esforço (task-driven, o quanto se trabalha) e efetividade (result-driven, o quanto se entrega).

DIMENSÃO	COMO SE MEDE
CHA (a pessoa)	Conhecimentos, Habilidades e Atitudes - evolução na trilha e no PDI.
Esforço (task-driven)	Ritmo e consistência da operação: contas com olho diário, testes rodados, report no prazo.
Efetividade (result-driven)	Resultado da conta: ROAS, CAC, CPL e CPA na meta, leads qualificados, zero overspend, tracking validado.
Metas & KPIs	Percentual da meta do cliente batido no período: faturamento, leads qualificados, vendas e reservas.

8. Condições de Trabalho

VÍNCULO	PJ (MEI). A Ghost não contrata CLT nem estágio
JORNADA	Híbrido, com time block sugerido das 10h às 19h
REMUNERAÇÃO	Fixo por nível da trilha + comissão atrelada a resultado
BENEFÍCIOS	Descanso remunerado, Ghost Academy e cultura de eventos internos

8.1 Trilha & Remuneração

NÍVEL	FAIXA	ESCOPO
Trainee de Tráfego	R\$1.500 a 1.800	até 5 contas
Gestor de Tráfego Júnior	R\$2.100 a 2.700	até 10 contas
Gestor de Tráfego Pleno	R\$3.000 a 3.900	10+ contas
Gestor de Tráfego Sênior	R\$4.200 a 5.000	liderança técnica (teto operacional)
Head de Growth & Performance	Comissão + bônus	dono da área, reporta ao Head de Growth &

		Performance
--	--	-------------

9. Aprovações

Este documento deve ser revisado e reprovado sempre que houver alteração relevante nas atribuições, requisitos ou posicionamento do cargo.

ELABORADO POR	VALIDADO POR (LIDERANÇA)	APROVADO POR (RH / DIREÇÃO)
Nome:	Nome:	Nome:
Cargo:	Cargo:	Cargo:
Data:	Data:	Data:
Assinatura:	Assinatura:	Assinatura:

