

BRUNA TANABE

• gerente de contas •



SOBRE MIM

Com mais de 10 anos no mercado de comunicação, me especializei na gestão de campanhas 360 e em projetos focados no digital, incluindo redes sociais e novas mídias. Na minha atual posição, como gerente de contas, me destaco no relacionamento direto com clientes, na gestão estratégica de contas e projetos, no gerenciamento de demandas para equipes de criação, produção e planejamento.

FORMAÇÃO

2010 - 2014

Universidade Presbiteriana Mackenzie
Publicidade e Propaganda

EXPERIÊNCIA

Soko.cx

Gerente de Contas - Set/21 - até o momento

Clientes: Corona, Omega Energia, Skol, Danoninho



- Responsável pela coordenação e liderança do crescimento do relacionamento com o cliente; pela produção integrada: gerenciamento de orçamentos e cronogramas, organização de reuniões internas para alinhar projetos dentro da equipe e com outras agências envolvidas, responsáveis por entregas de plano 360; pela condução do processo completo desde a chegada dos briefings até a entrega (desafio de trabalho crítico, gerenciamento de expectativas do cliente); pela transformação de resumos em escopos (SOW), horários, orçamentos e busca de soluções para a implementação do projeto; pela condução da gestão de terceiros no aspecto da produção e garantia da entrega no tempo e o custo determinado na venda.
- Principais resultados: "**Corona no Primavera Sound**", a marca patrocinou a segunda edição do festival em São Paulo e levou ativações, como o Espaço Corona, um espaço sustentável e zero plástico, reforçando o seu compromisso com planeta, e um copo reutilizável exclusivo, feito 100% de plástico reciclado coletado do litoral brasileiro. Foi realizada uma cobertura real time com a produção de conteúdos para as redes da marca junto com um squad de influenciadores, incluindo nomes como: Pedro Scooby, Bella Campos, Mariana Goldfarb, entre outros. "**Solar Spots para Corona Cero Sunbrew**", lançamento da Corona Cero Sunbrew no Brasil, a primeira cerveja 0 álcool e com vitamina D. Foi criada uma iniciativa que convidava as pessoas a aproveitarem mais a luz solar e a refletirem sobre a importância do sol para o bem-estar. Foram chamados dois artistas plásticos para a produção de murais em São Paulo, intitulados como Solar Spots, e os grafites foram feitos com uma tinta que reagia à radiação ultravioleta. Com isso, as artes só apareciam na presença de luz solar.

CP+B Brasil**Supervisora de Contas** - Dez/20 - Set/21

Clientes: Amazon, McCain e PicPay



- Responsável pela liderança de campanhas de comunicação integradas em parceria com os times internos da agência, fornecedores e clientes; pelo acompanhamento de produção de material em todas as fases do processo; pelo planejamento de novas ações publicitárias, ações de relacionamento, promoções e lançamento de produtos.
- Ajuda a agência a aumentar o faturamento identificando oportunidades de negócios.
- Principais resultados: "**Amazon - Holiday Season**", campanha always on com o objetivo de conquistar novos clientes, apresentando a grande variedade de produtos e seleção, usando dicas de presentes e comprar antecipadamente para economizar. "**McCain SureCrisp + Uber Eats**", ação com influenciadores que tinha como objetivo conversão de pedidos no aplicativo de delivery. Além de bons números, também conseguimos trabalhar no Awareness e Consideração da marca e produto.

F.biz**Supervisora de Contas** - Dez/18 - Nov/20

Clientes: Pepsi, James Delivery, Eudora, Gilead Sciences, Hondas Motos e Rico Investimentos.



- Lidera campanhas de comunicação integradas em parceria com os times internos da agência, fornecedores e clientes a fim de: identificar oportunidades de novos negócios, desenvolver e executar planos de comunicação com ativações voltadas ao consumidor para lançar marcas e produtos com foco no aumento de marketing share e acompanhar os principais indicadores de sucesso das marcas e zelar pelas suas estratégias.
- Ajuda a agência a aumentar o faturamento identificando oportunidades de negócios.
- Principais resultados: "**Nova Pepsi Black**", campanha de lançamento do produto destacava o sabor intenso de PEPSI® BLACK em um material visual carregado de appetite appeal. Com jingle animado, a campanha pretendia se conectar com os consumidores por meio de peças que representam essa sensação de incluir intensidade na rotina, como filmetes, posts estáticos, emojis para redes sociais e pílulas animadas de produto. "**PCX - Você no ritmo da cidade**", campanha que apresentava a scooter da Honda como uma alternativa de mobilidade nos centros urbanos. Além de filme, a comunicação era composta por peças para digital, out of home, parceria com Google Creators Connect e ação inédita com o Waze (opção escolher a scooter Honda PCX como guia de rota). "**Recall da Poupança**", com o objetivo de alertar os consumidores para o fato de estarem perdendo oportunidades de investimentos deixando o dinheiro na poupança, a campanha contou com TV aberta, redes sociais, rádio, OOH e live no Dia Mundial da Poupança com influenciadores digitais e o time da Rico para tirar dúvidas do público.

F.biz**Executiva de Contas** - Nov/17 - Nov/18

Clientes: Unilever - Marcas: Clear, Seda, TRESemmé, Closeup, Regenerate, Simple e Dove (categoria de Cuidados Pessoais).



- Trabalhou em parceria com os times internos da agência para garantir a execução do roadmap de comunicação e desenvolvimento de campanhas para consolidar o posicionamento estratégico das mesmas.
- Responsável pela elaboração de propostas comerciais, briefings, cronogramas, escopos e relacionamento com o cliente, fornecedores e equipes multidisciplinares da agência.
- Principais resultados: "**Cristiano Ronaldo e Fred - O grande encontro**", ação de conteúdo para Clear Men, onde a marca identificou uma história genuína entre o público alvo, seu garoto propaganda (considerado o maior jogador do mundo) e o Fred (apresentador do maior canal de futebol do YouTube no Brasil) e obteve índices históricos de engajamento, além de se manter na liderança absoluta do marketing share. "**Studio TRESemmé**", relançamento da marca TRESemmé no Brasil com foco em aumento de marketing share e brand affinity, através da ativação em uma casa de vidro no Parque Villa Lobos, que contou com 4 espaços diferentes, onde o público pôde experimentar os novos produtos da marca e obter dicas de experts de como ter acabamento profissional nos seus cabelos em casa, gerando tutoriais em vídeos para internet. Em um dos espaços, também houveram discussões sobre o empoderamento feminino no mercado de trabalho, com a participação de diversas influenciadoras e geração de conteúdo real time.

CUBOCC**Producer** - Set/13 - Nov/17 (considerando o período de estágio)

Clientes: Unilever - Marcas: Maizena, Becel, Hellmann's, Knorr, AXE, Dove, Kibon, Magnum, Cornetto e Fruttare (categorias de Alimentos e Cuidados Pessoais)



- Trabalhou em parceria com o gerente das marcas para garantir a execução do roadmap de comunicação e o desenvolvimento de campanhas.
- Responsável pela elaboração de propostas comerciais, briefings, cronogramas, escopos e relacionamento com o cliente, fornecedores e equipes multidisciplinares da agência.
- Principais resultados: "**Bolo Fofinho assim é com Maizena**", peças digitais com técnica cinemagraph para mostrar o principal benefício do produto. "**Magnum Pâtisserie Francesa**", lançamento da linha inspirada em sobremesas da França foi composta por ações de crossmedia com objetivo de amplificar e sustentar a comunicação no digital.

HABILIDADES

Marketing Digital • Estratégia de Comunicação • Gestão de Projetos • Relacionamento • Organização • Publicidade Online • Mídias Sociais • Atendimento ao Cliente

IDIOMAS

Português (nativo) • Inglês (intermediário) • Espanhol (básico)