



CONTACTO

@ valterluisfx@gmail.com
T +55 18 99721-1584
in linkedin.com/in/vlfx
W vlfortuna.com.br

Trabajo remoto

FORMACIÓN

Negocios y Customer Experience

UniCesumar
2024 | 2028

Letras, Francés

UNESP
2016 | 2020

Game design

UniCesumar
2026 | 2027

IDIOMAS

Portugués Nativo

Inglés Fluido, C2

Español Profesional, B1

Francés Básico, A1

COMPETENCIAS

- Construcción de canal de adquisición
- Alianzas y desarrollo de negocio
- Marketing de comunidad y seeding
- Concepción y posicionamiento de producto
- Negociación consultiva y cierre
- CAC, LTV, churn y payback
- Optimización de procesos
- Gestión de KPIs y metas
- Planificación presupuestaria
- Retención y reducción de churn
- Gamificación aplicada
- Liderazgo de equipos multidisciplinarios
- Investigación de mercado y personas
- Fusiones y adquisiciones

Valter Luis Fortuna

GROWTH, ALIANZAS Y DESARROLLO DE NEGOCIO

Una década construyendo palanca de adquisición en operaciones con presupuesto ajustado y meta ambiciosa. Trabajo desde el diagnóstico del mercado hasta el diseño del canal: investigación propia, concepción de producto, arquitectura de alianzas, negociación y medición de resultado. Hoy dirijo esa competencia hacia videojuegos y entretenimiento.

PROYECTO DESTACADO

1º Voxx Arena | idea, producto y coordinación general

Lancé el plan @ Gamer de Voxx Telecom sin presupuesto de medios. Encontré al público en una encuesta de NPS que yo mismo diseñé, concebí el producto con plataforma de recompensas y un co-branding negociado desde cero, y construí la adquisición sobre una economía de trueque con once socios. Meta de 25 contratos, entrega de 60 planes nuevos y 20 mejoras. R\$ 5.000 en caja movilizaron R\$ 65.000 en valor de alianza, con CAC 79% por debajo del canal tradicional. Más de mil personas asistieron.

EXPERIENCIA

Grupo Comportamento | ene/2026 | actual

Consultor de Relación con Cliente y Mercado

Planificación comercial estratégica, definición de metas tácticas e identificación de oportunidades B2B alineadas con la capacidad técnica de la empresa. Elaboro propuestas y conduzco negociaciones complejas hasta la firma del contrato. Rediseñé el embudo de ventas con automatización de cadencia y un sistema propio de generación de propuestas en Streamlit, lo que redujo el tiempo de respuesta y elevó la conversión. Realizo encuestas de NPS en proyectos entregados para medir eficiencia e identificar oportunidades.

Voxx Telecom y Telefonarnet | oct/2024 | ene/2026

Gerente de Ventas, Marketing y CX

Gestión de equipos de venta digital, punto de venta, B2B y externa, con una mejora del 30% en el desempeño general. Frente de marketing con branding y tráfico pago, donde reduje el CAC de R\$ 700 a menos de R\$ 200. Concepción y lanzamiento del plan @ Gamer y realización del 1º Voxx Arena. Gestión del recorrido del cliente y de crisis, con SLA de respuesta de 12h. Rebranding de las marcas, definición de KPIs, estudio de personas y eventos propios.

Oliver Conect | jun/2024 | nov/2024

Gestor de Telecomunicaciones

Gestión de las áreas comercial, administrativa y operativa del proveedor. Planificación estratégica, creación del proceso de control presupuestario, propuestas de entrada en nuevos mercados, mejora de procesos y diversificación de portafolio, dejando la operación estructurada para un proceso de fusiones y adquisiciones.

Juntho Soluções | nov/2023 | jul/2024

Gerente de Growth

Consultoría de gestión comercial para proveedores de pequeño y mediano porte, enfocada en aumento de ingresos y optimización de procesos. Desarrollo de KPIs, planes de acción, formación de equipos, retención y reducción de churn. Viabilicé el crecimiento sostenible de cuatro operaciones en estados distintos.

Houseasy | mar/2023 | nov/2023

Ejecutivo de Cuentas

Duplicamos la cartera de clientes B2B mediante gestión cercana, seguimiento de KPIs, entrega de proyectos, integración de sistemas ERP, formación y soporte posterior a la implantación.

CERTIFICACIONES

ACIL

- Comunicación Asertiva y Oratoria
- Liderazgo y Gestión de Equipos

Conquer

- Comunicar con Asertividad
- Negociación e Influencia
- Productividad Inteligente

FGV

- Metodologías Activas
- Publicidad y Consumo Online
- Liderazgo en Tiempos de Incertidumbre
- Responsabilidad Social de las Organizaciones

PUC

- Liderazgo, Capacidad de Aprender y Resiliencia
- Mentalidad de Desarrollo Continuo

Instituto Conecta

- Marketing, Negocios y Legislación en el Mercado de Videojuegos
- PowerUP Gaming

EXAME

- Inteligencia Artificial Aplicada a los Negocios

Mobile Time

- Superbots Experience 2025: Agentes de IA

Saint Paul Escuela de Negocios

- Competencias del Futuro I
- Competencias del Futuro II

XP

- Innovación y Transformación Digital

Descola

- Toma de Decisiones

ForLogic

- Dinámica de Innovación para Generar Nuevas Ideas

UNINASSAU

- Desafíos del Mañana: Liderazgo, Emprendimiento y Diversidad

SENAC

- Comunicación Empresarial

PROISP

- Atender, Entender y Vender

Instituto Comprática

- Liderazgo Humanizado

Grupo Voitto

- White Belt en Lean Six Sigma

EXPERIENCIA | CONTINUACIÓN

Forent do Brasil | sep/2022 | mar/2023

Gerente de Negocios B2B

Construcción y gestión de alianzas estratégicas con proveedores de internet. La empresa representaba a dos grandes actores del mercado nacional y pasó a representar a quince a partir de mi actuación, con una reducción del 40% en el costo por lead en regiones determinadas y un aumento del 18% en la facturación.

Webby Internet | abr/2020 | sep/2022

Gerente de Relaciones y Ventas

Gestión de equipos de televenta y relación con clientes, con núcleos de atención en 48 ciudades y back office de contratos. Coordinación de alianzas estratégicas en modelos de franquicia y reventa para ampliar la presencia de mercado. Cumplimiento de todas las metas mensuales, con un récord superior a 1.500 activaciones por mes.

Webby Internet | sep/2019 | abr/2020

Líder de Desarrollo y Expansión

Supervisión de procesos de fusión y adquisición, enfocados en la reducción del costo operativo y la mejora de indicadores. Análisis e implementación de oportunidades de crecimiento y transformación organizacional. Entregamos tres operaciones que hoy integran la base de clientes.

Anteriormente: Gerente de Tienda en Webby Internet (2019) y Especialista en Atención al Cliente en TIVIT, operación Claro TV (2014).

vlfortuna.com.br