

THIAGO CAPELLA

Gerente Comercial Regional | Liderança de Vendas | Expansão e Performance

Rio de Janeiro – RJ | +55 21 98103-9450 | thiagocapellao@gmail.com | linkedin.com/in/thiago-capella | thiagocapella.netlify.app



POSICIONAMENTO EXECUTIVO

Executivo comercial com mais de 12 anos de experiência em gestão regional, liderança de vendas e estruturação de operações. Atualmente lidera 70 profissionais em oito unidades do Grupo uniQ | Laser & Co, com oito gerentes em liderança direta e 62 profissionais em liderança indireta. Atua em saúde, estética, B2B, SaaS, varejo, energia, e-commerce e serviços financeiros, conectando pessoas, processos e indicadores para gerar crescimento previsível.

70

profissionais sob liderança

8

unidades regionais

33

representantes na expansão

57%

crescimento em vendas

COMPETÊNCIAS ESTRATÉGICAS

Gestão Comercial

Gerência Regional

Liderança de Vendas

Desenvolvimento de Lideranças

KPIs e Forecast

CRM e Pipeline

Sales Operations

Revenue Operations

Inside Sales

Gestão B2B e B2C

Customer Success

Retenção

Upselling e Cross-selling

Governança Comercial

RESULTADOS DE DESTAQUE

- Estrutura de 70 profissionais sob liderança no Grupo uniQ | Laser & Co: 8 gerentes em liderança direta e 62 profissionais em liderança indireta.
- Expansão de rede comercial regional de 1 para 33 representantes ativos, do Rio de Janeiro a Juiz de Fora e ao interior do estado.
- Expansão de equipe comercial de 3 para 8 consultores em seis meses.
- Gestão comercial de oito unidades, com operação regional de R\$ 914,3 mil em agosto de 2026 e crescimento de 8,34% sobre o período anterior.
- Crescimento de 57% no volume de vendas em quatro meses e retenção de 95% da base em operação B2B.
- Estruturação de processos para base de 1.090 clientes e carteira superior a R\$ 1,9 milhão.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Grupo uniQ | Laser & Co — Gerente Comercial Regional

Rio de Janeiro – RJ | jul/2026 – atual

- Lidera diretamente 8 gerentes comerciais e indiretamente 62 consultores, subgerentes e especialistas em oito unidades.
- Acompanha vendas, conversão, produtividade, metas, ticket médio, agendamentos, presença e forecast, desenvolvendo planos de ação por unidade.
- Desenvolve lideranças por meio de visitas técnicas, diagnósticos operacionais, feedbacks e rotinas de performance.
- Gerencia CRM e funil comercial em interface direta com a diretoria, sustentando o crescimento regional.

JalecoChic — Gerente Comercial

Rio de Janeiro – RJ | nov/2021 – jul/2022; out/2024 – mar/2026

- Estruturou Inside Sales, SAC, canal digital, automações e governança comercial em dois ciclos de fundação e escala.
- Liderou equipes de vendas, pré-vendas e atendimento, com gestão de funil, KPIs e rotinas de performance.
- Participou da construção da operação que atingiu o primeiro R\$ 1 milhão em faturamento e gerenciou média de R\$ 590 mil por mês.
- Contribuiu para crescimento de 24% por meio de processos e automação com RD Station e RD Conversa.

Dr. Luvas — Coordenador Comercial

Rio de Janeiro – RJ | ago/2022 – mai/2024

- Reestruturou a operação comercial B2B e liderou equipe de 12 consultores.
- Gerenciou carteira superior a R\$ 1 milhão por mês, organizando processos, indicadores e pós-venda.
- Impulsionou crescimento de 57% no volume de vendas em quatro meses e retenção de 95% da base.
- Implantou estratégias de upselling, cross-selling e relacionamento consultivo.

Rarity Brasil Nutrition — Gerente de Vendas Regional

Rio de Janeiro – RJ | fev/2021 – jan/2024

- Expandiu a rede comercial regional de 1 para 33 representantes ativos, alcançando Juiz de Fora e o interior do estado.
- Estruturou gestão territorial, acompanhamento de campo, treinamento e padronização para ganho de escala.
- Desenvolveu líderes regionais e gerenciou indicadores de cobertura, produtividade e resultados.
- Gerenciou operação superior a R\$ 1,5 milhão por mês.

PROJETOS ESTRATÉGICOS E CONSULTORIA

Clínica e Instituto Dr. Júnior Pires — Head Comercial — Projeto Estratégico

Rio de Janeiro – RJ | mar/2026 – jul/2026

Estruturou funil, playbooks, conversão, ticket médio, indicadores e integração entre marketing, vendas e pós-venda em operação superior a R\$ 1 milhão por mês.

SolarGrid — Customer Success Manager — Projeto Estratégico

Rio de Janeiro – RJ | jul/2025 – dez/2025

Estruturou onboarding, inadimplência, jornada do cliente e retenção para carteira superior a R\$ 1,9 milhão e base de 1.090 clientes.

Midas Software e Site Imobiliário — Gerente Comercial — Projeto de Estruturação

Rio de Janeiro – RJ | mai/2024 – out/2024

Reestruturou operação SaaS, ampliou equipe de 3 para 8 consultores em seis meses e contribuiu para crescimento de 20% no faturamento.

Rede Multi Market — Gerente de Treinamento e Desenvolvimento — Projeto Estratégico

Rio de Janeiro – RJ | ago/2019 – jul/2022

Criou modelo de capacitação para transformar gerentes operacionais em líderes de vendas.

EXPERIÊNCIA ANTERIOR

Vivência internacional — dois anos em Portugal e Espanha (2015–2017)

Banco Santander Brasil — Gerente de Relacionamento Van Gogh

Rio de Janeiro – RJ | set/2014 – out/2015

Gerenciou carteira premium, relacionamento consultivo, retenção, expansão e venda de produtos financeiros.

Itaú Unibanco — Gerente de Relacionamento e Investimentos Uniclass

Rio de Janeiro – RJ | mar/2013 – ago/2014

Gerenciou carteira, soluções financeiras, expansão de negócios e indicadores comerciais.

FORMAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

MBA em Gestão Comercial e Vendas — Fundação Getulio Vargas (2022–2023)

Bacharelado em Marketing — Universidade Estácio de Sá

Gestão Comercial e Vendas — EduPortugal (2016–2017)

Product Manager na Prática — Product Arena (2020)

FERRAMENTAS E IDIOMAS

RD Station • RD Conversa • HubSpot • Salesforce • CRM Elos • Excel • Business Intelligence

Inglês intermediário • Espanhol intermediário