



ANDRÉ
S I Q U E I R A





SOBRE

ANDRÉ
SIQUEIRA



Cofundador da RD Station, líder de automação de Marketing na América Latina. Foi do zero a uma venda para a TOTVS por R\$ 2Bi, tendo como base sua cultura de colocar o cliente no centro. Lá, André liderou a criação e crescimento da área de Marketing da empresa, tida como referência no Brasil. Do Marketing partiu para uma nova unidade de negócios, focada em educação em Marketing e Vendas, onde teve mais de 100mil alunos.

Foi eleito **Forbes Under30** em 2019 e **Profissional do ano em Inbound Marketing** três vezes consecutivas pelo Prêmio Digitalks (2016, 2017 e 2018). Também recebeu o prêmio de **Empreendedores do Ano pela Endeavor** (2017) e pela Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios (2015). André Siqueira ainda é **autor** do bestseller “*Máquina de Aquisição de Clientes*”.

PALESTRAS

- Criando uma Máquina de Aquisição de Clientes
- O Cliente no Centro: como as empresas modernas lideram
- De uma sala de 42m² a uma venda por R\$2Bi: as lições que aprendi construindo a RD Station
- Marketing Digital para Vendedores
- Os 4 pilares para se tornar um grande profissional
- Marketing de Conteúdo: como montar e aplicar um plano efetivo

WORKSHOPS

- MÁQUINA DE AQUISIÇÃO DE CLIENTES (8h ou 16h)





PALES TRA



CRIANDO UMA MÁQUINA DE AQUISIÇÃO DE CLIENTES:

A capacidade de adquirir clientes de forma consistente e escalável é um dos maiores ativos que uma empresa pode ter e parte fundamental de um motor de crescimento.

Com base em seu livro bestseller, esta palestra desvenda o processo de construir uma 'Máquina de Aquisição de Clientes' robusta. André Siqueira compartilha estratégias práticas e eficazes para entender o novo mundo digital e otimizar cada etapa do funil, desde a atração até a conversão, utilizando ferramentas de automação e técnicas de inbound marketing.

Ideal para empreendedores e profissionais de marketing e vendas que buscam crescimento acelerado. Palestra já apresentada e aprovada em eventos como Conecta Imobi, Conta Azul Con, Feira do Empreendedor do Sebrae, entre diversos outros.





PALES TRA



O CLIENTE NO CENTRO: COMO AS EMPRESAS MODERNAS LIDERAM

É clichê falar que vivemos grandes transformações. Mas o que isso impacta na prática? Quem vence nesse novo cenário?

Há quem acredite que vence o mais rápido. Há quem acredite que vence o melhor marketing. A prática mostra que as empresas modernas que vencem são as que colocam o cliente no centro das decisões, o conhecem e atendem bem, .

A palestra é muito didática e provoca com dados e exemplos práticos. Apresenta o **impacto da retenção e satisfação do cliente** no negócio, os desdobramentos disso em **Marketing, Vendas e Atendimento** e os caminhos **para conhecer e se aproximar mais do seu público**.

Palestra já apresentada e aprovada por clientes como XP e Unimed.





PALES TRA



DE UMA SALA DE 42M² A UMA VENDA POR R\$2 BI: AS LIÇÕES QUE APRENDI CONSTRUINDO A RD STATION

Esta palestra é uma jornada inspiradora através da história da RD Station, desde seus humildes começos em uma pequena sala até a sua aquisição bilionária.

André Siqueira revela as lições vitais aprendidas no caminho, enfatizando a importância da visão, persistência e inovação. Descubra como a cultura empresarial, o foco no cliente e uma abordagem baseada em dados foram cruciais para o sucesso extraordinário da RD Station. Uma narrativa cativante repleta de aprendizados aplicáveis a qualquer negócio em busca de grandeza.

Direcionada para empreendedores e já apresentada em aprovada em eventos como Feira do Empreendedor do Sebrae.





PALES TRA



Marketing Digital para Vendedores

USANDO A INTERNET PARA VENDER MAIS

Essa palestra é direcionada para times e profissionais de vendas. Ela traz um panorama curto de como o mundo digital influenciou o processo de compra e venda e então como o novo vendedor se encaixa nesse contexto.

Com um tom prático, a palestra mostra como vendedores podem usar ferramentas como redes sociais, aplicativos de mensagem e emails de forma mais estratégica e efetiva.

Também traz um tom de inspiração e motivação ao mostrar quantas novas portas estão abertas e quão grande é essa oportunidade para quem souber a utilizar.





PALES TRA



OS 4 PILARES PARA SE TORNAR UM GRANDE PROFISSIONAL

Ser um grande profissional vai muito além de habilidades técnicas.

André Siqueira destila a experiência que teve na construção de um dos maiores cases de uma startup brasileira em quatro pilares fundamentais que são a base para a excelência profissional. Nesta palestra, ele discute como a paixão pelo aprendizado contínuo, a capacidade de execução, a construção de uma e a inteligência emocional não só enriquecem sua carreira, mas também contribuem para o crescimento da sua empresa. Enriqueça sua trajetória profissional com insights valiosos e ações práticas.

Palestra entre as melhor avaliadas no RD Summit





PALES TRA



MARKETING DE CONTEÚDO

Como montar e aplicar um plano efetivo

O marketing de conteúdo é mais do que uma estratégia de negócios: é uma mudança de cultura e mentalidade nas empresas, que privilegia o máximo da entrega de valor ao seu cliente.

André Siqueira ensina como criar um plano de marketing de conteúdo que não só fala com seu público-alvo, mas que também envolve e converte. Aprenda como identificar e criar conteúdo que ressoa, as melhores práticas para distribuição e como medir o impacto real do seu conteúdo. Esta palestra é um manual completo para criar uma presença digital significativa e duradoura.





WORK SHOP

MÁQUINA DE AQUISIÇÃO
DE CLIENTES



Neste workshop de 8 ou 16 horas, André utiliza de base seu livro best seller “marketing de aquisição de clientes”, para ensinar como atingir um **crescimento exponencial com marketing** e vendas, gerar oportunidades e analisar resultados para fazer a sua **empresa crescer**.



POR ONDE PASSAMOS

