

Marcelo Friedericks

Consultor de vendas e marketing digital · Fundador da Superpowers (CommerceLab)

VER · VENDER · LUCRAR · RELACIONAR · AGIR

Setúbal, Portugal · +351 920 259 138 · marcelicks@gmail.com · linkedin.com/in/marcelo-friedericks-76b807154 · commercelab.pt/cv

PERFIL

Consultor de vendas e marketing digital para empresas que vendem por vários canais (loja online, marketplace, WhatsApp, representante), em B2B, D2C e B2C, em Portugal e no Brasil. Comecei nas vendas no terreno e em lojas próprias, e construí e escalei negócios próprios e de clientes com Google Ads, marketplaces, CRM, logística e fiscalidade do e-commerce. Trabalho com um método em 5 etapas, medido do clique à venda, com IA a acelerar a análise e a execução. Atendo empresas em Portugal e no Brasil.

RESULTADOS

- **KIT LED e Borbulhante, lojas online próprias:** de R$ 100 de verba a R$ 20 mil por mês em Google Ads, geridos por mim, com retorno acima de 10 vezes; depois, com agência e reuniões estratégicas semanais, até R$ 50 mil por mês de verba e vendas de quase R$ 1 milhão por mês, em até 14 canais de venda.
- **R$ 1 milhão vendido num único anúncio** no Mercado Livre.
- **Tekseg, segurança eletrónica, fundada com o meu irmão com R$ 40 emprestados:** em 4 anos, sede própria paga a pronto e 7 viaturas novas, com o Google Ads a puxar as vendas.
- **Uma indústria B2B atendida pela Superpowers:** em outubro de 2026, com anúncios, WhatsApp e CRM ligados, +33% de orçamentos por dia, de todas as origens; e, sem anúncio, o ChatGPT citou a empresa em 13 de 25 respostas (medição única a 27/10, com 30 perguntas tiradas das pesquisas reais).

MÉTODO

Ver	Vender	Lucrar	Relacionar	Agir
Quem compra, porquê, onde procura e quanto vale?	Que problema real resolvemos, a quem e por que canal?	O que encurta a decisão e aumenta o valor médio por venda?	Como ser conhecido antes da compra e lembrado depois?	Como pôr tudo a correr, medido e sem queimar a marca?

EXPERIÊNCIA

Fundador, CommerceLab e Superpowers

Brasil e Portugal · consultoria de vendas, e-commerce e marketing digital

- Superpowers, o produto da CommerceLab: liga as ferramentas que a empresa já usa (loja, anúncios, analytics, CRM, e-mail), traz a decisão pronta (a empresa aprova, muda ou recusa) e mede do clique à venda. Já em uso numa empresa; estou a escolher as primeiras empresas fundadoras.
- Consultoria de e-commerce no Brasil (parcerias Tray, Bling, Moip e E-goi) e em Portugal (ERPs, fiscalidade, BaseLinker e logística); importação com a Vertente, cujos clientes continuam a operar o que planeei e implantei.
- 12 lojas Shopify chave na mão, próprias e de clientes, e 282 integrações com marketplaces, com faturação, pagamentos e logística portugueses; logística da GLS integrada no BaseLinker, em produção.
- Prospeção B2B: um diagnóstico próprio para cada empresa e uma demonstração feita com o catálogo do próprio cliente.

Consultor de digital, Floty Equipamentos Aquáticos

Brasil e Portugal · há 4 anos, em trabalho remoto · sócio da operação europeia

- Responsável pelo digital da empresa (site, marketplaces, anúncios e CRM); pelo resultado, fui convidado para sócio da expansão para a Europa.
- Escolho as ferramentas da empresa (o CRM, entre outras, depois de uma pesquisa extensa) e participo nas decisões de fiscalidade, logística e comercial.
- Cadências diárias por consultor, lidas do CRM: quem está à espera de resposta e que negociações retomar; em uso e a afinar com a equipa comercial.
- Páginas e campanhas Google Ads feitas a partir das pesquisas reais de quem compra; Performance Max e Merchant Center; campanhas Meta de WhatsApp com rastreio; ferramentas online que geram orçamentos; acompanhamento da marca nas respostas das IAs.
- Monitor semanal de preços e marketing dos concorrentes; auditoria do site face ao catálogo técnico, com 42 diferenças identificadas e tratadas com a fábrica; proteção da marca na União Europeia (EUIPO).

Marketplace Manager, Dietimport, S.A. (grupo Celeiro)

Lisboa · desde março de 2026 · em paralelo com a CommerceLab, com conhecimento da empresa

- Venda em marketplaces e canais digitais da empresa dona das 58 lojas Celeiro: loja Magento, Amazon e marketplaces europeus.
- Operação Amazon na UE: apoio ao cliente, registos de embalagens (EPR) e fiscalidade das vendas transfronteiriças.
- Apoio à equipa de marketing na adoção de assistentes de IA e clipping diário de redes sociais automatizado.

Fundador e sócio, KIT LED e Borbulhante

Brasil · lojas online próprias de iluminação LED e de vinhos espumantes

- Venda B2B e em até 14 canais: loja própria e marketplaces como Mercado Livre Full, Magalu, Americanas e Leroy Merlin; a Borbulhante aproveitou a mesma estrutura de marketplaces.
- Google Ads gerido por mim do zero até R$ 20 mil por mês; depois com a agência GhFly, em reuniões estratégicas semanais, até R$ 50 mil por mês.
- Consultorias do Mercado Livre, uma parte paga pelo próprio Mercado Livre.

Sócio-fundador, Tekseg

São Paulo · com o meu irmão

- Venda e instalação de videovigilância e segurança eletrónica para empresas, lojas e condomínios, com equipa própria de instaladores; crescimento puxado por Google Ads.

Vendas no terreno, Ambev e Parmalat

Brasil

- Ambev: posicionamento das marcas no ponto de venda, negociação de linear, cartazes e preçário; entre os melhores vendedores da equipa.
- Parmalat: carteira de supermercados médios e cadeias de distribuição, reconquista de clientes perdidos; entre os melhores vendedores da empresa.

Início

Brasil · a partir dos 18 anos

- Lojas próprias; sites como freelancer, incluindo o primeiro site da Floty.

COMPETÊNCIAS

Marketing de performance: Google Ads, Performance Max, Merchant Center, Meta Ads, GA4, SEO, e-mail marketing e automação.

E-commerce e marketplaces: Shopify, Tray, Magento, Mercado Livre, Amazon UE, BaseLinker, Channable.

CRM e operação comercial: Agilize, RD Station, cadências de follow-up, reativação de carteira, prospeção B2B.

Operação: integrações e logística, fiscalidade do e-commerce em Portugal e no Brasil, importação, proteção de marca (EUIPO).

Dados e automação: medição do clique à venda, rotinas automáticas sobre dados reais de vendas, Claude Code e ChatGPT, visibilidade da marca nas respostas das IAs (GEO).

Vendas: negociação com retalho e cadeias, gestão de carteira, reconquista de clientes.

FORMAÇÃO E PARCERIAS

- Formação em e-commerce em duas escolas especializadas; anos de feira E-commerce Brasil, Digital One to One e evento de e-commerce dos CTT, a testar ferramentas de e-mail marketing, SEO, automação, remarketing e vitrines personalizadas.
- Parcerias e certificações: Shopify Partner; Tray, parceiro certificado; Bling; BaseLinker (Academy); Moloni; Shiptimize; Eupago; E-goi; Programa Consultores Americanas Marketplace, certificado de conclusão.