# BRUNO MACHADO

Gestão de Marketing | Estágio curricular

brunomachadowork@gmail.com
linkedin.com/in/bruno-machado-a2690a239
Disponível para estágio curricular a partir de fevereiro de 2027 · Porto ou remoto

## PERFIL

Estudo Gestão de Marketing no IPAM Porto e estou em Erasmus na Kozminski University, em Varsóvia. No Bankinter, trabalhei com objetivos comerciais e contacto diário com clientes. Sou cofundador da Kerpis, uma empresa de angariação de clientes no Porto. Gosto de discutir ideias, perceber o que leva alguém a escolher um produto e pensar em como uma marca pode entrar noutro mercado. Procuro um estágio curricular, com especial interesse em empresas de tecnologia.

Áreas de interesse: gestão de produto, gestão de marca, análise de negócio e desenvolvimento de negócio.

## FORMAÇÃO ACADÉMICA

### Licenciatura em Gestão de Marketing
set. 2024 – jun. 2027

IPAM Porto | Conclusão prevista em junho de 2027

Formação em estratégia de marketing, comportamento do consumidor, gestão de marca, publicidade e contabilidade de gestão.

### Erasmus+ em Business and Management
set. 2026 – fev. 2027

Kozminski University | Varsóvia, Polónia · em curso

Unidades curriculares de gestão da inovação, negociação e vendas, marketing de influenciadores, princípios de empreendedorismo e projeto comunitário. Aulas e apresentações em inglês.

## EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

### Cofundador
2026 – presente

Kerpis | Porto · empresa própria · kerpis.com

- Gerimos a angariação de clientes de empresas que vendem por orçamento.
- Montamos e gerimos anúncios em Meta e Google, resposta por WhatsApp em menos de um minuto, qualificação dos pedidos e marcação de visitas.
- Acompanho todo o processo, das conversas com as empresas ao relatório mensal de resultados.

### Assistente comercial
out. 2023 – set. 2024

Bankinter Consumer Finance | Tempo inteiro

- Fechei, em média, 2–3 contratos de crédito ao consumo por dia e cumpri os objetivos mensais de conversão durante 11 meses.
- Realizava 100–200 contactos por dia, identificava as necessidades dos clientes e explicava as condições e os custos dos produtos.
- Usava o CRM interno para registar a elegibilidade, o histórico de contacto e o seguimento de cada cliente.

### Assistente de vendas
mai. 2023 – jul. 2023

Panamar Concept Store | Porto · tempo parcial

- Aconselhava os clientes na escolha de produtos, ajustando as recomendações ao que procuravam.
- Tratava da receção de mercadoria, do stock e da reposição, mantendo a apresentação visual da loja.

### Monitor de atividades juvenis
jun. 2022 – set. 2022

Múltipla Escolha | Portugal · tempo parcial

- Dinamizava atividades diárias para grupos de 30–40 crianças e adaptava-as às idades e à forma como o grupo respondia.

#### COMPETÊNCIAS E IDIOMAS

Marketing: pesquisa de mercado, comportamento do consumidor, posicionamento de marca e planeamento de comunicação.
Angariação de clientes: anúncios Meta e Google, WhatsApp e CRM.
Experiência comercial: venda consultiva, acompanhamento de clientes e utilização de CRM.
Ferramentas: Excel, Canva, Meta Business Suite, Google Analytics, Google Ads, CRM, Trello.

Português · Inglês C2, resultado do teste de inglês realizado no IPAM antes do Erasmus. Comunico diariamente e faço todas as apresentações em inglês durante o intercâmbio.

# Projetos académicos

Trabalhos do 1.º e 2.º anos no IPAM, incluindo projetos em equipa. As propostas de produto, campanhas e projeções financeiras foram desenvolvidas em contexto académico.

#### PROJETOS EM DESTAQUE

**Tuckie** · 2.º ano
Marca de cookies inspirados na doçaria portuguesa. O projeto liga o público e o posicionamento às propostas de sabores, embalagens e preço. Apresentado na EXPO IPAM 2026.

**Paladin** · 2.º ano
Estudo de uma oportunidade na categoria de molhos saudáveis. Formula a pergunta de pesquisa e propõe métodos quantitativos e qualitativos para compreender as necessidades dos consumidores.

**MUSA 0.0%** · 2.º ano
Plano para comunicar uma cerveja sem álcool preservando a personalidade da MUSA. Define públicos, mensagens e canais, com calendário, orçamento e indicadores de avaliação propostos.

**Infinitebook** · 1.º ano
Estudo do mercado francês e da concorrência para perceber o que a marca deveria adaptar numa expansão para França. Inclui recomendações de adaptação cultural.

**Nutino** · 2.º ano
Proposta de entrada nos Estados Unidos a partir de Nova Iorque. Relaciona a análise do mercado com decisões de posicionamento, adaptação do produto e escolha de canais.

#### OUTROS TRABALHOS ACADÉMICOS

**Domus Aether** · 1.º ano — Conceito de serviço de design de interiores com apoio de tecnologia, desenvolvido através da proposta de valor, modelo de negócio e análise estratégica.

**Ajax** · 2.º ano — Reinterpretação do White Knight na proposta de campanha “O Knight Não Avisa”, com intervenções urbanas, vídeo e experiência digital.

**Coolhunting** · 1.º ano — Observação de comportamentos de consumo e interpretação de sinais de autenticidade e personalização, com base na tendência Humanifesto.

**Mercado de papel** · 1.º ano — Caracterização do mercado português de papel higiénico, guardanapos e lenços.

**Mercado de snacks** · 1.º ano — Estudo dos snacks salgados em Portugal, com materiais sobre segmentação, marketing mix e pesquisa por questionário.

**Power Yogurt** · 2.º ano — Previsão de vendas com regressão linear múltipla, análise dos dados e verificação dos pressupostos do modelo.

**Tuckie — Contabilidade de Gestão** · 2.º ano — Planeamento dos gastos e demonstrações de resultados projetadas para 2026–2029.

**InoLearn** · 1.º ano — Conceito de aprendizagem através de jogos para universidades, com quiz sobre inteligência cultural.