



# NATAN HOFFMANN

**SENIOR CLOSER | ACCOUNT EXECUTIVE**  
**INBOUND MARKETING | OUTBOUND SALES**  
**ENTERPRISE SALES | COMPLEX SALES**  
**VENDAS COMPLEXAS DE SOFTWARE**  
**+800 CONTRATOS SAAS B2B FECHADOS**

## EXPERIÊNCIA COM VENDAS DE SAAS

### Closer SaaS B2B | Data Stone | 2024 - 2026

Atuei com vendas da plataforma Stone Station para empresas de todos os tamanhos e segmentos. Estive com foco em encantar novos leads para abastecer a base de clientes com novos negócios. Meu objetivo era ajudar as empresas a aumentarem suas vendas através da exploração de dados relevantes e eficientes. Vantagem competitiva, encantamento e personalização foram os pilares que usei para construir relacionamentos de longo prazo com os clientes.

💰 +300 contratos SaaS B2B fechados.

### Closer SaaS B2B | Hiper Software S.A. | 2021 - 2023

Responsável por demonstrar produtos com alto nível de personalização, aplicar técnicas de vendas, criar plano de sucesso do cliente, criar projetos de implantação e apresentar propostas de acordo com as métricas do lead. Em minha jornada, atendi +1.000 leads de forma individual e consultiva, construí a base de relacionamento com centenas de clientes, e fechei vendas de todas as soluções digitais do ecossistema Hiper. Além disso, participei de roleplays, construção de playbooks de vendas, feedbacks para evolução de colegas, plano de desenvolvimento individual, report de forecast, atualização de CRM, monitoramento de KPIs, treinamento para equipe comercial e estratégia de vendas.

💰 +400 contratos SaaS B2B fechados.

### Closer SaaS B2B | Joinsy S.A. | 2019 - 2021

Fui responsável por realizar a tratativa dos leads de inbound marketing e outbound, apliquei técnicas de vendas, como Rapport e SPIN Selling, forneci orientações do mercado de licitações públicas e portais privados, construí relacionamentos sólidos e demonstrei excelência nas apresentações de soluções para leads, elaborei propostas personalizadas de acordo com as métricas do lead. Contribuí com atualização de CRM, report de forecast, treinamento para novatos e pesquisa de mercado. Na Joinsy, tive a oportunidade incrível de conhecer o mercado de SaaS para licitações públicas.

💰 +90 contratos SaaS B2B fechados.

## MISSÃO

Minha missão é fechar grandes contratos, gerar crescimento acelerado e entregar resultados concretos aos meus clientes.

## CONTATO E LINKS



54 9 9955 7486



natan98hoff@gmail.com



Rio Grande do Sul



[Link LinkedIn](#)



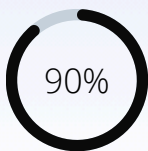
[Link WhatsApp](#)



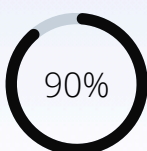
[Link Site Portfólio](#)

## PRINCIPAIS HABILIDADES

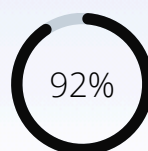
PERSUASÃO E  
NEGOCIAÇÃO



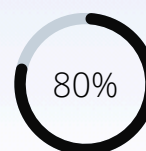
TÉCNICAS DE  
VENDAS



VENDAS DE  
SAAS



CIÊNCIA DA  
COMPUTAÇÃO





# NATAN HOFFMANN

**SENIOR CLOSER | ACCOUNT EXECUTIVE**  
**INBOUND MARKETING | OUTBOUND SALES**  
**ENTERPRISE SALES | COMPLEX SALES**  
**VENDAS COMPLEXAS DE SOFTWARE**  
**+800 CONTRATOS SAAS B2B FECHADOS**

## CURSOS COMPLEMENTARES

Métodos Ágeis com Scrum | Universidade Estácio - 2025  
Inside Sales | Sales Hunter - 2024  
Tecnopuc Experience | PUC RS - 2024  
NLW Pocket Javascript | Rocketseat - 2024  
AWS Cloud Practitioner Essentials | Amazon Web Services - 2024  
AWS Discovery Day | Ka Solution - 2024  
Design Thinking para Solução de Problemas | Tera - 2024  
Técnico em Transações Imobiliárias | IBREP - 2024  
Programação Web | Universidade Estácio - 2023  
Formação Profissional em Vendas | Escola Exchange - 2023  
Vendas B2B Summit | Transformação Digital - 2023  
Selling Skills | Escola Conquer - 2022  
Como Ter Alta Conversão em Vendas | Growth Machine - 2022  
Kanban Prospect | Growth Machine - 2022  
Criatividade para Resolução de Problemas | Escola Conquer - 2022  
Programação Neurolinguística | Escola Conquer - 2022  
Digital Manager & Metaverso | Exame - 2022  
Fundamentos da Gestão de TI | Fundação Getúlio Vargas - 2022  
Impacto da TI nos Negócios | Fundação Getúlio Vargas - 2022  
Balanced Scorecard Aplicado a Gestão de Profólios | Alura - 2022  
Mediação de Conflitos | Alura - 2022  
Modelos de Gestão e Comportamentos Essenciais | Alura - 2022  
OKR Construindo Metas Ágeis e | Alura - 2022  
OKR Direcionando Seu Negócio para Resultados | Alura - 2022  
Filosofia. E Nós Com Isso? | Professor Mário Sergio Cortella - 2022  
Inteligência Emocional | Escola Conquer - 2022  
Comunicação e Oratória | Escola Conquer - 2022  
Negociação e Influência | Escola Conquer - 2022  
Técnicas de Rapport | Escola Conquer - 2022  
Fundamentos de Inside Sales | RD University - 2022  
PEACE Metodologia para Gestão de Vendas | RD University - 2022  
Gestão de Varejo | Hiper Software - 2022  
Vendas Externas | Hiper Software - 2022  
Competências Profissionais, Emocionais e Tecnológicas | PUC RS - 2021  
Como Alcançar Objetivos Profissionais e Metas Financeiras | PUC RS - 2021  
Mentalidade do Desenvolvimento Contínuo | PUC RS - 2021  
Produtividade, Gestão do Tempo e Propósito | PUC RS - 2021  
Gerenciamento de Processos | Pipefy - 2021  
Copywriting | Rock Content - 2021  
Outbound Marketing & Sales | Rock Content - 2021  
Inbound Marketing | Rock Content - 2021  
Licitações Públicas | RCC - 2020  
Funil de Vendas Prospect | RCC - 2020  
Marketing Digital | DS Academy - 2019  
Dropshipping | DS Academy - 2019  
Importação | Fórmula da Importação - 2019  
Ecommerce do Zero | Ecommerce na Prática - 2019  
Curso de Inglês | Wizard Escola de Idiomas - W2 e W4  
Informática Básica e Avançada | Exattus - 2013 a 2015

## OBJETIVO

Busco por oportunidade em empresa de tecnologia com contrato de trabalho remoto, para fazer parte da equipe de vendas, preferencialmente no cargo de Closer SaaS B2B.

## LÍNGUAS

- Português (fluente)
- Inglês (intermediário)

## FORMAÇÃO ACADÊMICA

Universidade Estácio de Sá  
Ciência da Computação  
2022

Universidade Federal de Santa Catarina  
Engenharia Civil  
2018