PORTFÓLIO PROFISSIONAL · SEBRAE MINAS

Weber Rangel

Consultoria para negócios em Marketing e Growth, Gestão, Inteligência Artificial e Transformação Digital



Trajetória com o SEBRAE Minas

Credenciamento como consultor

Sebrae Minas, 2020

Mais de 50 empresas atendidas

Brumadinho

Palestra sobre inovação e negócios

Corinto

Palestra de marketing digital

Brumadinho

Consultoria e Oficinas de inteligência artificial

Teófilo Otoni e Malacacheta

Capacitações sobre chatbots para atendimento e vendas

Teófilo Otoni e Malacacheta



EXPERIÊNCIA EM BRUMADINHO

Experiência aplicada ao crescimento de pequenos negócios – consultorias e oficinas.

Administrador, consultor, professor e empreendedor, Weber Rangel atua na criação de estratégias que pequenos negócios conseguem colocar em prática. Seu trabalho conecta diagnóstico, planejamento, capacitação e acompanhamento da execução.

+52

empresas atendidas em Brumadinho

2020

Credenciado no Sebrae Minas

RESULTADOS EM BRUMADINHO

Brumadinho: resultados documentados no programa de consultorias

Contexto

Em 2020, durante a pandemia, Sebrae Minas e CDL desenvolveram consultorias individualizadas para ajudar os negócios locais a vender pela internet, melhorar o marketing e se adaptar à nova realidade.

Participação de Weber

Como consultor credenciado, Weber atendeu mais de 50 empresas em Brumadinho, com foco no desenvolvimento dos negócios e no uso de marketing e canais digitais.

Resultado relatado por empresária participante

Vendas de julho alcançaram volume equivalente ao período de Natal após a consultoria e a adoção de estratégias digitais.

Resultado relatado por outra empresária

Fortalecimento das vendas pelo WhatsApp e Instagram, com planos de contratar profissional dedicada ao canal digital.

O caso mostra como orientação personalizada, planejamento e ferramentas acessíveis podem gerar mudanças concretas em pequenos negócios.

Fonte: Diário do Comércio, 'Lojas sobrevivem com vendas on-line', 15 ago. 2020 — diariodocomercio.com.br

EXPERIÊNCIA EM TEÓFILO OTONI

Prepara Gastronomia: marketing e growth em Teófilo Otoni.

Teófilo Otoni, Minas Gerais · 2025 e 2026

Weber atuou como consultor de marketing e growth do Prepara Gastronomia em 2025 e 2026. O trabalho reforça sua experiência com negócios regionais e com projetos que exigem continuidade, proximidade com a gestão e visão de crescimento.

Ao todo foram mais de 54 empresas atendidas.

PALESTRAS E OFICINAS

Palestras e oficinas aplicadas aos pequenos negócios - Atendendo ao SEBRAE Minas.

Corinto

Palestra sobre inovação e negócios

Brumadinho

Palestra de marketing digital

Teófilo Otoni e Malacacheta

Oficina: IA para Negócios e IA em chatbots para atender e vender

Formato das atividades

- Conteúdo prático e aplicável
- Exemplos do contexto regional
- Ferramentas que podem ser usadas durante ou após a atividade
- Linguagem acessível ao empreendedor



ABORDAGEM

Consultoria conectada à realidade do empreendedor

Weber reúne quatro perspectivas em um mesmo trabalho: Consultor, professor, gestor e empreendedor. Essa combinação permite compreender tanto a estratégia quanto as dificuldades de execução dentro de uma pequena empresa.

- Diagnósticos objetivos
- Recomendações compatíveis com a estrutura do negócio
- Ferramentas que a equipe consegue utilizar
- Acompanhamento voltado à aplicação
- Indicadores simples para medir evolução

MÉTODO

Método de consultoria

01

Diagnóstico

Entendimento do negócio, do público, dos processos, dos canais e dos objetivos.

02

Priorização

Identificação dos problemas que mais afetam vendas, operação ou produtividade.

03

Plano de ação

Definição de responsáveis, prazos, ferramentas e indicadores.

04

Implementação acompanhada

Aplicação das ações junto ao empresário e à equipe.

05

Avaliação

Análise dos resultados, correção de rota e definição dos próximos passos.

> O objetivo é deixar capacidade instalada na empresa, não apenas entregar recomendações.

CONSULTORIAS OFERECIDAS AO SEBRAE MINAS

Áreas de Atuação

Marketing e Growth	Gestão de Negócios	IA e Transformação Digital
Posicionamento, canais, funil e crescimento	Processos, metas, organização e equipes	Produtividade, atendimento, automação e adoção

Três especialidades integradas para apoiar o desenvolvimento dos pequenos negócios.

MARKETING E GROWTH

Marketing e Growth

Estratégia de crescimento baseada em posicionamento, aquisição de clientes, conversão e análise de resultados.

Áreas de atuação

- Diagnóstico de mercado e presença digital
- Planejamento de marketing
- Conteúdo, redes sociais, canais de comunicação como o WhatsApp
- Indicadores de aquisição, conversão e retenção
- Posicionamento e proposta de valor
- Inbound e outbound marketing
- Estruturação do funil de vendas
- Testes e oportunidades de crescimento

Entregas possíveis: diagnóstico, plano de crescimento, calendário de ações, estrutura de funil e indicadores.



GESTÃO DE NEGÓCIOS

Gestão de Negócios

Crescimento sustentável exige prioridades claras, processos organizados e acompanhamento dos resultados.

Áreas de atuação

- Modelo de negócio e planejamento
- Organização de processos e responsabilidades
- Metas comerciais e indicadores
- Gestão de projetos
- Rotinas de acompanhamento
- Estruturação das áreas comercial e administrativa
- Experiência do cliente e retenção
- Desenvolvimento de equipes

Estratégia

Visão, modelo de negócio e planejamento

Operação

Processos, rotinas e responsabilidades

Indicadores

Metas, métricas e acompanhamento

IA E TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

Inteligência Artificial e Transformação Digital

Inteligência artificial aplicada a problemas reais do negócio, com foco em produtividade, atendimento e vendas.

Possibilidades de atuação

- Identificação de casos de uso de IA
- Automação de tarefas administrativas e comerciais
- Apoio à criação e análise de conteúdo
- Organização de informações para tomada de decisão
- Estruturação de chatbots para atendimento e vendas
- Desenho de fluxos de conversa e encaminhamento humano
- Capacitação de equipes para uso responsável das ferramentas
- Planejamento da adoção tecnológica

Pessoas

Capacitação e adoção responsável

Processos

Automação e organização

Tecnologia

Ferramentas aplicadas ao negócio

EXPERIÊNCIA DE GESTÃO

Experiência de quem também opera negócios

Agência Valik e ValikDev

Desde 2012 · Fundador e gestor das áreas administrativa, comercial e de projetos, com atuação em inbound, outbound marketing e Deployment de IA

FCJ Venture Builder

2020–2025 · Head de Marketing, responsável por equipes, lançamentos, planos de ação, treinamentos e projetos de crescimento.

UPTIME Buritis

2023 a 2026 - Sócio-administrador, com atuação em gestão de equipe, vendas, retenção de alunos e parcerias.

Minas Summit

2025 a 2026 · CEO, responsável por estratégia, parcerias, gestão comercial, governança e coordenação da equipe.

A experiência executiva amplia a capacidade de Weber de compreender as decisões e limitações vividas pelos empresários que atende.

SEBRAE MINAS

Possibilidades de atuação com o Sebrae Minas

As três áreas podem ser contratadas separadamente ou integradas em uma jornada de desenvolvimento empresarial.

Marketing e Growth

Posicionamento, canais, vendas, funil e indicadores.

Gestão de Negócios

Processos, metas, responsabilidades e organização para crescer.

IA e Transformação Digital

Produtividade, atendimento, vendas, automação e adoção responsável.

Formatos disponíveis



Consultorias individuais



Jornadas coletivas



Oficinas práticas



Palestras



Diagnósticos empresariais



Capacitação de equipes



Acompanhamento da implementação

PRÓXIMOS PASSOS

Próximos ciclos de impacto

Estou preparado para contribuir com novos projetos do Sebrae Minas, apoiando pequenos negócios na organização da gestão, no crescimento comercial e na adoção prática da inteligência artificial.

> "Quero ajudar mais empresários mineiros a transformar conhecimento em decisões, ações e resultados."

Contato

Weber Rangel

Belo Horizonte, Minas Gerais

(31) 99284-6970

weber@agenciavalik.com.br