



DIRETOR COMERCIAL E CRO · HOSPITALIDADE E RESORTS

Carlos Endrigo Soares

E-commerce, marketing digital e vendas diretas, com 22 anos de resultado em hospitalidade.

Maceió · Alagoas · Brasil · WhatsApp +55 (82) 99349-4296 · carlosendrigo.com

linkedin.com/in/carlos-endrigo-soares-52aa2154 · Disponível para mudança e dedicação integral.

— RESUMO EXECUTIVO

São 22 anos em hospitalidade, os últimos seis como Diretor Comercial e depois CRO do Augis Group, em Maceió. Especialista em e-commerce, marketing digital e vendas diretas, liderei um time comercial de cerca de 20 pessoas, com um princípio simples: resultado vem de gente bem liderada e de decisão com dado. Uso automação e IA como sistema operacional na gestão do e-commerce, liberando o time para a estratégia e o hóspede.

— COMPETÊNCIAS

- E-commerce e vendas diretas (22% das room nights em 2025)
- Marketing digital e performance (retorno de 23x em 2025)
- Liderança de times comerciais (cerca de 20 pessoas)
- Revenue management e distribuição
- Gestão de receita de hospedagem (R\$ 45 milhões em 2025)
- Go-to-market de novos empreendimentos

— RESULTADOS SELECIONADOS

- Retorno de 23x sobre a mídia digital em 2025: cada R\$ 1 investido voltou R\$ 23 em receita (hotéis Tropicalis).
- 22% das room nights em venda direta em 2025, pelo e-commerce próprio (hotéis Tropicalis).
- RevPAR em alta por três anos consecutivos: +22% em 2023, +27% em 2024 e +24% em 2025 (hotéis Tropicalis).
- R\$ 45 milhões de receita de hospedagem em 2025, com 411 UHs sob gestão (hotéis Tropicalis).
- Venda direta de 13% para 36% das room nights entre 2017 e 2020 (MME Maceió Mar).

— EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Augis Group · Diretor Comercial, depois CRO

2020 a 2026 · Maceió

Portfólio de 411 a 735 UHs · time comercial de cerca de 20 pessoas, com 9 no departamento de receitas · e-commerce, marketing digital, vendas, revenue e distribuição.

- Entreguei retorno de 23x sobre a mídia digital e 22% das room nights em venda direta em 2025.
- Sustentei o RevPAR em alta por três anos consecutivos: +22%, +27% e +24% (2023 a 2025).
- Alcancei R\$ 45 milhões de receita de hospedagem em 2025, com 411 UHs.
- Concebi e liderei, com o time, o projeto Tropicalize: digitalização do comercial e marketplace de vendas do destino.
- Posicionei o Verano Tropicalis e o Palms Ponta Verde entre os 10 hotéis mais bem avaliados do país.
- Liderei o go-to-market do Sais Beach Living, da concepção ao lançamento (novembro de 2025).

MME · Maceió Mar Hotéis · Revenue Management e E-commerce

2017 a 2020 · Maceió

- Implantei o revenue management do zero e integrei o e-commerce à central de vendas.
- Elevei o share das room nights em venda direta de 13% para 36% no período.

Pratagy Beach Resort · Gerente Comercial

2015 a 2017 · Maceió

- Assumi o comercial na saída da GJP (takeover) e lancei o all inclusive em dois meses, modelo que sustenta o resort até hoje.

Amarante · Grupo Salinas · Executivo de Contas

2008 a 2015 · MG e SP

- Abri o B2B de Minas Gerais e do interior de São Paulo: trade, operadoras e mercado emissor para resorts de lazer.

Accor e Hotéis Ponta Verde · Base da carreira

2004 a 2008 · Maceió

- Comecei na auditoria noturna da Accor e assumi o primeiro posto comercial, como assistente da gerência.

— LIDERANÇA E GESTÃO DE PESSOAS

- Liderei um time comercial de cerca de 20 pessoas, com quadro enxuto de 9 no departamento de receitas.
- Formei e desenvolvi lideranças internas: coordenadores de vendas, executivos de contas e revenue managers, com sucessão preparada.
- Conduzi o comercial na pandemia e no plano de retomada, preservando o time e o ecossistema de parceiros do destino.

— FORMAÇÃO

MBA · Marketing, Vendas e Merchandising

FGV · 2018

MBA · Sales, Distribution & Marketing Operations

FGV · 2015

MBA · Gestão Comercial

FGV Campinas · 2014

Bacharelado em Turismo

Estácio · 2006

Formação continuada em Revenue e Distribuição

HSMAI · GO Consultoria

— IDIOMAS

Português

Nativo

Espanhol

Avançado

Inglês

Avançado

— DISPONIBILIDADE

- Disponível para mudança e dedicação integral