

CURRÍCULO EXECUTIVO

Maikol Parnow

Marketing. Vendas. Cultura.

Diretor de Marketing e Vendas com 17 anos de carreira. Construí marca, receita e cultura em três das maiores empresas do mundo, Apple, Dell e GE Healthcare, fundei uma startup de saúde que virou referência nacional e liderei times relevantes dentro das áreas de Marketing e Vendas.

Agora busco a próxima cadeira de diretoria de marketing, em uma empresa pronta para tratar marketing como motor de crescimento, não como centro de custo.

17

ANOS EM MARKETING & VENDAS

9NEGÓCIOS FUNDADOS OU
CO-FUNDADOS**15k+**

ASSISTIRAM MINHAS PALESTRAS

3MULTINACIONAIS COMO
EXECUTIVO**10+**

PRÊMIOS INDIVIDUAIS

2k+

PESSOAS TREINADAS POR MIM

Linha do tempo executiva.

2024 ATÉ HOJE

emeka | Creative Lab

CEO e fundador. Estúdio de marca e go-to-market para empresas em crescimento e marcas pessoais de alta visibilidade, com projetos para Pfizer e outros players.

2019 A 2024

hygia saúde

CEO e cofundador. Healthtech que virou referência nacional em saúde preventiva corporativa, com cobertura em Época Negócios, PEGN, Pipeline Valor e palco na ONU.

2017 A 2019

GE Healthcare

Services Sales Representative. Contratos, upgrades e peças para tomógrafos e ressonâncias em hospitais e clínicas do Sul, com reconhecimentos Top Performer e Services Hero.

2011 A 2013

Dell Technologies

Inside Sales Account Management. Vendas B2B de servidores, storage e software para PMEs no Brasil, com 2× Top Performer, 2× Top Solution e 2× Team Player.

2009 A 2011

Apple Brasil

Apple Solutions Consultant. Curadoria de Apple Shops em fnac e Fast Shop, treinamento de equipes e projetos Apple em educação no Sul do Brasil.

ANTES DE 2009

Empreendedorismo desde os 13

Primeiros negócios ainda adolescente. Aprendi a operar com pouco, vender muito e liderar quem sabia mais que eu.

03 CASES

O que fiz, com quem, e o que ficou.

APPLE

2009 A 2011

Estruturar a experiência Apple no varejo do Sul e treinar quem vende.

DELL

2011 A 2013

Vender infraestrutura complexa para PMEs através de uma rede de consultores de TI.

GE HEALTHCARE

2017 A 2019

Sustentar receita de serviços em equipamentos médicos de imagem de alta complexidade.

GOOGLE

2019 A 2024

Levar saúde preventiva a colaboradores usando o ecossistema Google como aliado.

PFIZER

2024 ATÉ HOJE

Traduzir ciência em narrativa para marcas farmacêuticas globais no Brasil.

04 COMO AGREGO EM DIRETORIA

Marketing como motor de crescimento.

ESTRATÉGIA

Leitura de mercado, posicionamento e prioridades. Marketing conectado ao plano do negócio, não paralelo a ele.

FINANÇAS (P&L)

Marketing lido em P&L. Alocação, margem, payback e disciplina de investimento em growth.

PRODUTO & TECH

Ponte real entre marca, produto e engenharia. Marketing que entende o que está sendo construído.

OPERAÇÃO (GTM)

Go-to-market executado, não apresentado. Funil, canal, ciclo de venda e handoff com vendas.

PESSOAS

Liderança de times de marketing e vendas com clareza, ritmo e desenvolvimento. Cultura que sustenta a operação.

05 HABILIDADES ÂNCORA (ASSINATURA)

- ◆ Marca e narrativa executiva
- ◆ Go-to-market em contextos regulados e complexos
- ◆ Liderança de times de marketing e vendas
- ◆ Parcerias estratégicas de alto impacto
- ◆ Comunicação executiva e presença de palco

06 NA MÍDIA

Cobertura editorial.

ÉPOCA NEGÓCIOS

Reportagem sobre trajetória e visão executiva em marketing e saúde.

PEGN — PEQUENAS EMPRESAS & GRANDES NEGÓCIOS

Cobertura sobre empreendedorismo e construção de negócio.

PIPELINE VALOR (GLOBO)

Reportagem sobre a hygia saúde e movimento com Joel Jota.

REVISTA TEMPO DIGITAL

Entrevista sobre marca pessoal, marketing e estratégia.

MÁQUINA DO ESPORTE

Cobertura sobre parcerias com atletas de alta performance.

MEDICINA S/A · ERETZ.BIO

Cobertura setorial sobre saúde, inovação e M&A.

07 CONTATO

Vamos conversar.

E-mail **MK@EMEKA.COM.BR**

Base **Porto Alegre · São Paulo**

LinkedIn **[linkedin.com/in/maikolparnow](https://www.linkedin.com/in/maikolparnow)**