

O ARQUITETO DE VENDAS COM IA

O sistema que decide o que o agente deveria estar ouvindo.

Mídia kit para palestras e parcerias. RevOps como estrutura, Creator Commerce como canal a mais de venda.

MÍDIA KIT 2026 · PALESTRAS & PARCERIAS

CMO Summit · ESPM · EBDI · CNN Brasil



QUEM É

De uma escola de informática em Ilhabela à IA aplicada a vendas em 11 países.

Executivo com mais de 20 anos em Revenue Operations, vendas e growth. Foi CRO de uma multinacional francesa de tecnologia com R\$700 milhões em receita global e 9 mil funcionários, liderou P&L de \$140 milhões em operações LATAM e ajudou a escalar uma operação de creators de R\$22 milhões para R\$600 milhões em faturamento. Hoje ajuda empresas a aplicar IA dentro da operação comercial, com RevOps como estrutura e Creator Commerce como canal a mais de venda.

- Ex-CRO, Devoteam (€700M receita global)
- Autor, Além da Superfície
- P&L de \$140M, liderança regional LATAM
- Mestrado em IA Aplicada a Negócios
- Professor de RevOps, pós-graduação Anhanguera
- Conselheiro, Board Club e Open Mind Brazil



DOBRA 1, A OFERTA

O que você contrata, para quem **é** e o que muda depois.

1

O QUE ENTREGA

Palestra, treinamento ou consultoria sobre IA aplicada à operação comercial, com RevOps como estrutura e Creator Commerce como canal a mais de venda.

2

PARA QUEM

Congressos, convenções de vendas e sessões fechadas para CEOs, CROs, CMOs e diretores de vendas, marketing e operação.

3

O GANHO

A sala sai com um critério claro de onde a IA entra no processo comercial e o que precisa acontecer nos 90 dias seguintes.

DOBRA 2, O PROBLEMA

Por que essa **conversa precisa acontecer agora.**

Sua empresa não tem um problema de ferramenta de IA. Tem um problema de aplicação.

A DOR

O time comprou ferramentas de IA e ninguém sabe dizer qual delas mudou uma decisão de venda.

O RISCO

Sem estrutura de RevOps, cada área usa a IA do seu jeito e o dado deixa de sustentar o forecast.

O DESPERDÍCIO

Licença paga, agente parado e um ciclo comercial que continua dependendo de intuição.

PRESENÇA DIGITAL

+118 MIL

de seguidores somando todas as redes.

Presença construída post a post, com uma tese, não com viralização de ocasião.

86 mil Instagram · @gabrielpavao.co

31 mil LinkedIn · /in/gabrielpavao

+1 mil YouTube · @GabrielPavaoCo

INSTAGRAM · LINKEDIN · YOUTUBE · TIKTOK



DOBRA 3, O VALOR

O que a plateia **leva para a operação.**

Quatro entradas para a mesma tese, sempre traduzidas em decisão comercial, não em teoria.

REVOPS

Crescimento como sistema, não como sorte.

IA APLICADA A VENDAS

Decisão comercial apoiada por dados, não substituída por eles.

CREATOR COMMERCE

Como uma operação escalou de R\$22M para R\$600M sem depender de intuição.

PRODUTIVIDADE COM IA

Da compra de ferramenta à aplicação real, em vendas, marketing e operação.

DOBRA 3, A PROVA

Por que **acreditar** nessa leitura.

PALESTRANTE

CMO Summit Brasil

CONVIDADO

ESPM

CERTIFICAÇÃO

RevOps, HubSpot Academy

PATENTE

Sistema de match candidato-vaga (BR102019)

DIFERENCIAL AUTORAL

PADI Divemaster

FORMAÇÃO

Mestrado em IA Aplicada a Negócios

IMPRENSA E TV

Onde a tese **já circulou.**

IMPRENSA

Valor Econômico

Exame

Mundo do Marketing

Meio & Mensagem

TD, Transformação Digital

ABC da Comunicação

TV

CNN Brasil

BandNews TV

PALCOS E INSTITUIÇÕES

Salas que já **receberam a conversa.**

CMO SUMMIT

FUTURE PAYMENT

EBDI

B2B SUMMIT

CIO RETAIL

ESPM

CIO FINANCE

PALESTRAS EM DESTAQUE

Dois formatos, dois públicos.

CMO Summit Brasil: Além da Superfície da Atenção

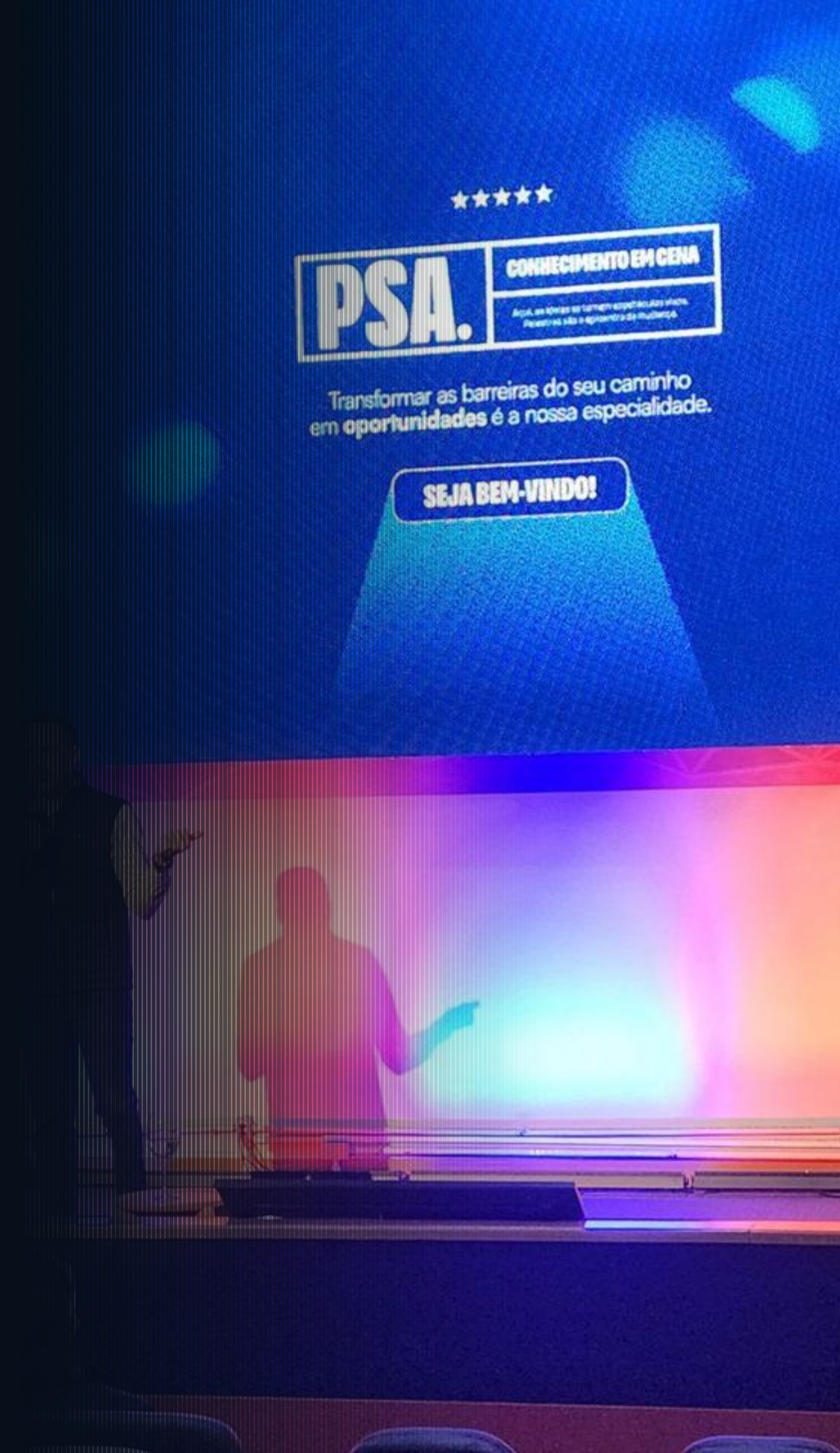
Keynote, São Paulo, mar/2026

Como marcas que escalam com creators tratam atenção como ativo operacional, não campanha.

PSA Imersão: liderança comercial em ciclos longos

Sessão fechada para diretores e VPs de vendas, Curitiba, abr/2026

Ritmo, previsibilidade e o que realmente muda o forecast.



Cinco formas de **colocar isso em prática.**

PALESTRA PRESENCIAL OU ONLINE

A experiência que estrutura a sala.

TREINAMENTO DE TIME

Linguagem comum aplicada ao dia a dia.

CONSULTORIA

Diagnóstico e arquitetura de RevOps e IA.

MENTORIA

Sessões individuais para quem decide sozinho.

CONTEÚDO NATIVO E EMBAIXADOR

Presença contínua, não pontual.



Como acontece na prática, em três etapas.

1

BRIEFING

Você conta o público, o objetivo do evento e o tempo de palco.
Em um formulário curto.

2

ROTEIRO SOB MEDIDA

Gabriel adapta o conteúdo ao setor e ao momento do time, e
devolve o roteiro para aprovação.

3

PALCO E DESDOBRAMENTO

A entrega acontece e a sala sai com os próximos passos
escritos, prontos para virar plano.

O objetivo não é explicar toda a operação, é reduzir a sensação de risco e deixar o próximo passo compreensível.



Sua empresa comprou IA. Já sabe o que fazer com ela?

Gabriel Pavão aplica IA dentro da operação comercial, com RevOps como estrutura e Creator Commerce como canal a mais.

JÁ DECIDIU

Envie o briefing do evento e receba data, formato e proposta. Convidar para palco.

QUASE DECIDIU

Ficou uma dúvida sobre tema, formato ou logística? Fale direto com o Gabriel. Tirar uma dúvida.

AINDA PESQUISANDO

Veja os temas, os formatos e como a palestra se encaixa no seu evento. Ver como funciona.

CONTATO COMERCIAL

gabrielpavao.com/palestra-midia-kit

contato@gabrielpavao.com

instagram.com/gabrielpavao.co

linkedin.com/in/gabrielpavao