

EL ARQUITECTO DE VENTAS CON IA

El sistema que decide qué debería estar escuchando el agente.

Media kit para conferencias y alianzas. RevOps como estructura, Creator Commerce como un canal más de venta.

MEDIA KIT 2026 · CONFERENCIAS & ALIANZAS

CMO Summit · ESPM · EBDI · CNN Brasil



QUIÉN ES

De una escuela de informática en Ilhabela a **la IA aplicada a ventas en 11 países.**

Ejecutivo con más de 20 años en Revenue Operations, ventas y growth. Fue CRO de una multinacional francesa de tecnología con R\$700 millones de ingresos globales y 9 mil empleados, lideró un P&L de \$140 millones en operaciones LATAM y ayudó a escalar una operación de creators de R\$22 millones a R\$600 millones de facturación. Hoy ayuda a empresas a aplicar IA dentro de la operación comercial, con RevOps como estructura y Creator Commerce como un canal más de venta.

- Ex-CRO, Devoteam (€700M de ingresos globales)
- Autor, Más Allá de la Superficie
- P&L de \$140M, liderazgo regional LATAM
- Maestría en IA Aplicada a los Negocios
- Profesor de RevOps, posgrado Anhanguera
- Consejero, Board Club y Open Mind Brazil



BLOQUE 1, LA OFERTA

Qué contratas, para quién **es y qué cambia después.**

1

QUÉ ENTREGA

Conferencia, formación de equipo o consultoría sobre IA aplicada a la operación comercial, con RevOps como estructura y Creator Commerce como un canal más de venta.

2

PARA QUIÉN ES

Congresos, convenciones de ventas y sesiones cerradas para CEOs, CROs, CMOs y directores de ventas, marketing y operaciones.

3

LA GANANCIA

La sala sale con un criterio claro de dónde entra la IA en el proceso comercial y qué debe ocurrir en los próximos 90 días.

BLOQUE 2, EL PROBLEMA

Por qué esta conversación **tiene que ocurrir ahora.**

Tu empresa no tiene un problema de herramienta de IA. Tiene un problema de aplicación.

EL DOLOR

El equipo compró herramientas de IA y nadie puede decir cuál cambió una decisión de venta.

EL RIESGO

Sin estructura de RevOps, cada área usa la IA a su manera y el dato deja de sostener el forecast.

EL DESPERDICIO

Licencias pagadas, agentes detenidos y un ciclo comercial que sigue dependiendo de la intuición.

PRESENCIA DIGITAL

+118 MIL

de seguidores sumando todas las redes.

Una presencia construida post a post, con una tesis, no con viralidad ocasional.

86 mil Instagram · @gabrielpavao.co

31 mil LinkedIn · /in/gabrielpavao

+1 mil YouTube · @GabrielPavaoCo

INSTAGRAM · LINKEDIN · YOUTUBE · TIKTOK



BLOQUE 3, EL VALOR

Qué se lleva la **audiencia a la operación.**

Cuatro entradas a la misma tesis, siempre traducidas en decisión comercial y no en teoría.

REVOPS

Crecimiento como sistema, no como suerte.

IA APLICADA A VENTAS

Decisión comercial apoyada por datos, no
sustituída por ellos.

CREATOR COMMERCE

Cómo una operación escaló de R\$22M a
R\$600M sin depender de la intuición.

PRODUCTIVIDAD CON IA

De la compra de herramientas a la aplicación
real, en ventas, marketing y operación.

BLOQUE 3, LA PRUEBA

Por qué creer en esta lectura.

CONFERENCISTA

CMO Summit Brasil

INVITADO

ESPM

CERTIFICACIÓN

RevOps, HubSpot Academy

PATENTE

Sistema de match candidato-vacante (BR102019)

DIFERENCIAL AUTORAL

PADI Divemaster

FORMACIÓN

Maestría en IA Aplicada a los Negocios

PRENSA Y TV

Dónde ya circuló **la tesis.**

PRENSA

Valor Econômico

Exame

Mundo do Marketing

Meio & Mensagem

TD, Transformação Digital

ABC da Comunicação

TV

CNN Brasil

BandNews TV

Salas que ya recibieron la conversación.

CMO SUMMIT

FUTURE PAYMENT

EBDI

B2B SUMMIT

CIO RETAIL

ESPM

CIO FINANCE

CONFERENCIAS DESTACADAS

Dos formatos, dos públicos.

CMO Summit Brasil: Más Allá de la Superficie de la Atención

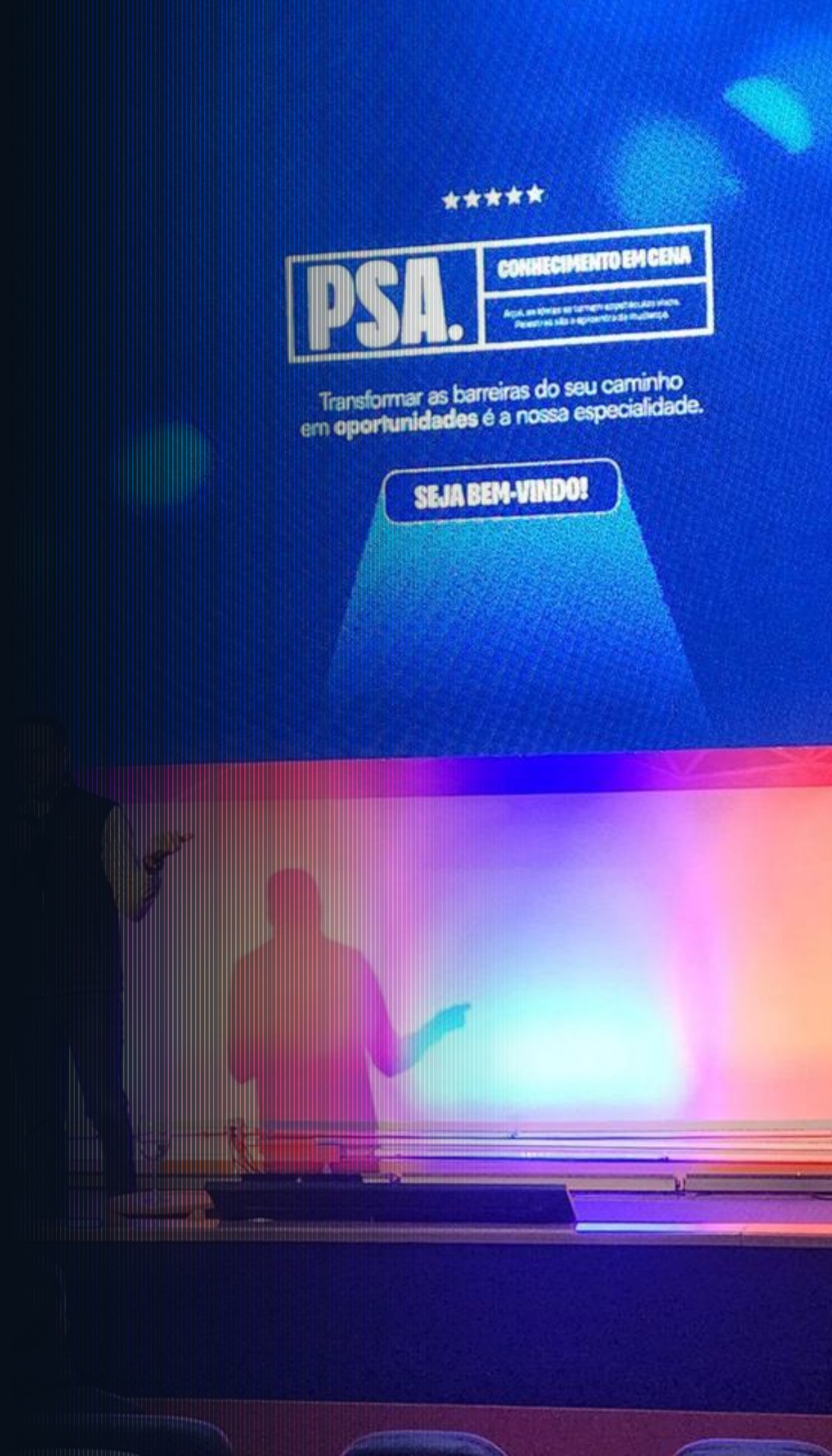
Keynote, São Paulo, mar/2026

Cómo las marcas que escalan con creators tratan la atención como activo operativo, no como campaña.

PSA Inmersión: liderazgo comercial en ciclos largos

Sesión cerrada para directores y VPs de ventas, Curitiba, abr/2026

Ritmo, previsibilidad y lo que realmente cambia el forecast.



Cinco formas de ponerlo en práctica.

CONFERENCIA PRESENCIAL U ONLINE

La experiencia que estructura la sala.

ENTRENAMIENTO DE EQUIPO

Lenguaje común aplicado al día a día.

CONSULTORÍA

Diagnóstico y arquitectura de RevOps e IA.

MENTORÍA

Sesiones individuales para quien decide solo.

CONTENIDO NATIVO Y EMBAJADOR

Presencia continua, no puntual.



BLOQUE 4, EL CAMINO

Cómo ocurre en la **práctica**, en tres etapas.

1

EL BRIEFING

Cuentas el público, el objetivo del evento y el tiempo de escenario. En un formulario corto.

2

GUION A MEDIDA

Gabriel adapta el contenido al sector y al momento del equipo, y devuelve el guion para su aprobación.

3

ESCENARIO Y SEGUIMIENTO

La sesión ocurre y la sala sale con los próximos pasos por escrito, listos para convertirse en plan.

El objetivo no es explicar toda la operación, es reducir la sensación de riesgo y hacer comprensible el próximo paso.



Tu empresa compró IA. ¿Ya **sabe qué** hacer con ella?

Gabriel Pavão aplica IA dentro de la operación comercial, con RevOps como estructura y Creator Commerce como un canal más.

YA DECIDISTE

Envía el briefing del evento y recibe fecha, formato y propuesta. Invitar al escenario.

CASI DECIDIDO

¿Queda una duda sobre tema, formato o logística? Habla directo con Gabriel. Resolver una duda.

TODAVÍA INVESTIGANDO

Mira los temas, los formatos y cómo la conferencia encaja en tu evento. Ver cómo funciona.

CONTACTO COMERCIAL

gabrielpavao.com/palestra-midia-kit

contato@gabrielpavao.com

[instagram.com/gabrielpavao.co](https://www.instagram.com/gabrielpavao.co)

[linkedin.com/in/gabrielpavao](https://www.linkedin.com/in/gabrielpavao)