

Rodrigo Bastos

r.bastos@example.com · Curitiba, Brasil

23 de agosto de 2026

Aline Bezerra

Head de Customer Success

Amora Educação

Curitiba, Brasil

Prezada Aline Bezerra,

Estou me candidatando à vaga de Customer Success Manager e vou ser direto sobre o óbvio: passei dez anos dentro de uma escola, não em uma empresa de software. O que venho fazendo nos últimos três anos é conduzir a adoção de um software — que é o trabalho da vaga, em escala menor e com um público mais difícil.

Implantei uma nova plataforma de aprendizagem para 60 funcionários e 900 alunos. O uso semanal ativo chegou a 84% em um bimestre, contra uma meta de 50%, e chegou lá porque criei o programa de onboarding e escrevi 20 guias curtos que cortaram os chamados de primeiro nível em cerca de dois terços em seis semanas. Quando veio a renovação, fui eu que a conduzi: reuni o retorno da equipe, transformei em uma lista priorizada para o fornecedor, e três dos cinco pedidos entraram no produto no mesmo ano.

A Amora vende para escolas, ou seja, por três anos eu fui seu cliente. Sei o que uma implantação em fevereiro faz com uma coordenação, por que o treinamento marcado para a semana pedagógica não gruda, e qual é a primeira objeção que um coordenador levanta. Antes disso gerenciei uma equipe de sete pessoas, o que inclui a contratação, as reuniões individuais semanais e as conversas difíceis.

Teria prazer em conversar sobre como são de fato os primeiros noventa dias na vaga. Meu currículo está em anexo.

Atenciosamente,

Rodrigo Bastos