

CONTATO

WhatsApp
+55 82 99349-4296

E-mail
endrigoalagoas@gmail.com

LinkedIn
in/carlos-endrigo-soares-52aa2154

Web
carlosendrigo.com

IDIOMAS

Inglês	Fluente
Espanhol	Avançado
Português	Nativo

PORTFÓLIO DE CANAIS

OTAs
Booking.com · Expedia · Despegar

Bedbank e atacado
Hotelbeds · WebBeds · Keytel · Beds4Travel · operadoras nacionais

Metabusca
Google Hotels · metabusca levando ao canal direto

Trade e aéreo
Agências · grupos · bloqueios · voos fretados

Direto
Site · central de reservas · CRM

Respostas de IA
ChatGPT · Gemini · Google AI Mode

Carlos Endrigo Soares

DISTRIBUIÇÃO, REVENUE E ESTRATÉGIA COMERCIAL · HOTELARIA

Radicado no Brasil · disponível para viajar até 35% do tempo, no país e no exterior

RESUMO

Vinte e dois anos construindo motores comerciais para hotéis e resorts no Brasil, da operação a Chief Revenue Officer. Conduzi a distribuição de ponta a ponta para destinos de lazer do Nordeste: OTAs, bedbanks e atacado, operadoras e voos fretados, metabusca e canal direto, sob uma única estratégia comercial com governança de paridade. O Nordeste joga com as mesmas regras do Caribe: demanda de sol e praia, produto all-inclusive, sazonalidade forte, dependência de malha aérea e captação internacional. Meu foco hoje é o canal que está se abrindo: fazer o hotel ser encontrado e citado dentro das respostas de IA.

22+
anos em hotelaria, comercial e revenue

735
quartos em quatro hotéis sob minha direção de revenue

13% → 42%
participação da venda direta no Maceió Mar Hotel

+22 +27 +24%
de RevPAR em 2023, 2024 e 2025, hotéis Tropicalis

CAPACIDADES · EVIDÊNCIA

Estratégia e roadmap de canais	Como CRO unifiquei revenue, marketing, vendas, distribuição e reputação num único motor comercial para um grupo multimarca. Defini o mix de canais, as regras de paridade e a métrica de cada canal.
OTA · bedbank · metabusca	Booking.com, Expedia e Despegar nas OTAs. Hotelbeds, WebBeds, Keytel e Beds4Travel entre bedbanks e atacadistas, mais as operadoras nacionais, todos negociados e operados na extranet de cada parceiro. Google Hotels e metabusca alimentando o canal direto.
Negociação com terceiros	Acordos de portfólio com OTAs, bedbanks e operadoras, com bloqueios, grupos e programas de voo fretado com a CVC e para o mercado argentino.
Canal online em escala	Implantei revenue management do zero no Maceió Mar Hotel, uni o e-commerce à central de reservas e levei a venda direta de 13% para 42% do mix.
Lazer e mercados internacionais	Duas décadas vendendo lazer de sol e praia no mercado brasileiro que mais se parece com o Caribe, com captação da Argentina por voo fretado dedicado.
Canais novos	Distribuição para as respostas de IA: dado estruturado do hotel, conteúdo e sinal de tarifa que fazem a propriedade ser encontrada e citada. Também construí um modelo de sinais de demanda para destinos de sol e praia que lê malha aérea, eventos e disponibilidade nas OTAs para antecipar o pickup.

FORMAÇÃO

MBA · Marketing, Vendas e Merchandising

FGV · 2016 a 2018

MBA · Vendas, Distribuição e Operações de Marketing

FGV · 2014 a 2015

MBA · Gestão Comercial

FGV Campinas · 2013 a 2014

BA · Turismo

Estácio · 2002 a 2006

COMPETÊNCIAS

Revenue management e pricing

Estratégia de distribuição e mix de canais

Negociação de contratos com terceiros

Corporativo, grupos, eventos e MICE

Trade marketing, operadoras e agências

Mercados internacionais e voos fretados

Marketing digital e e-commerce hoteleiro

Inteligência de mercado e IA aplicada

Formação e liderança de times comerciais

FORMAÇÃO CONTINUADA

Cursos de revenue management · GO Consultoria

RECONHECIMENTO

Prêmio Arara Azul · Azul Viagens, maior operadora de turismo para o Nordeste · 2026

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Operador Independente · Revenue, Marketing e Vendas

desde jul 2026

Empresa de uma pessoa apoiada por agentes de IA · Nordeste

- Opero revenue, distribuição e vendas de hotéis do Nordeste, incluindo a visibilidade nas respostas de IA.

Chief Revenue Officer

abr 2025 a jun 2026

Augis Group · Tropicalis, Sais Beach Living, Vivari, Palms, Verano · Maceió

- Revenue, marketing, vendas e distribuição de um portfólio de sete marcas, quatro hotéis e 735 quartos, com um time comercial de cerca de vinte pessoas.
- RevPAR com alta de 22%, 27% e 24% em 2023, 2024 e 2025 nos hotéis Tropicalis: três anos seguidos de crescimento.
- Lancei o Sais Beach Living (nov 2025) e construí seus canais direto, OTA, bedbank e operadoras.
- Captação internacional: produto meia pensão para o mercado argentino via voo fretado e receptivo dedicado.

CRO · Diretor de Revenue, Marketing e Vendas

nov 2024 a abr 2025

Grupo Brocker · Turismo e Hotelaria · Canela

- Revenue, marketing online e trade marketing para um destino de serra, levando o método do lazer de praia ao produto de inverno.

Diretor de Revenue · Superintendente de Operações

fev 2020 a nov 2024

Tropicalis Hotels · Maceió

- Conduzi o plano comercial de retomada na pandemia e lancei o Verano Tropicalis (ago 2020).
- Levei o Palms Ponta Verde para os dez hotéis mais bem avaliados do país, com preço ancorado no valor da experiência.

Gerente de Marketing e Vendas

ago 2015 a fev 2020

Grupo MME · Maceió Mar Hotel · Acqua Suítes · Maceió

- Implantei o departamento de revenue e sua tecnologia do zero.
- Venda direta de 13% para 42% do mix, com e-commerce e central de reservas numa trilha única. Abertura do Acqua Suítes.

Gerente de Marketing e Vendas

jul 2014 a jun 2015

Grupo Pratagy Hotels & Resorts · Maceió

- Assumi a operação após a saída da administradora anterior: lançamos o all-inclusive em dois meses, modelo que sustenta o grupo até hoje.

Gerente Regional de Vendas

abr 2009 a jun 2014

Salinas Hotels & Resorts · Maceió · Maragogi

- Abri os principais mercados emissores dos resorts, Minas Gerais e São Paulo, com operadoras, agências, contas corporativas e voos fretados com a CVC.

INÍCIO DE CARREIRA · 2000 A 2009

Assistente Comercial, Hotel Ponta Verde · Recepção e Auditoria Noturna, Accor / Ibis · Agente de Aeroporto, TAM · Consultor de Turismo, SETUR Alagoas.