

Magalu anuncia diretores para liderar integração com AliExpress e escalada de seu marketplace

Companhia reforça time de marketplace com especialistas com vasta experiência no mercado de 3P

Com passagens por Shopee e Shein, Raul Jacob chega para estruturar a operação de cross border. AliExpress será o primeiro desafio

Kael Lourenço, que chega do Mercado Livre, tem a missão de acelerar crescimento da operação de marketplace

São Paulo, 11 de julho de 2024 - O Magalu, empresa que está digitalizando o varejo brasileiro, anuncia a chegada de dois executivos para reforçar sua operação de marketplace. Raul Jacob terá o desafio de estruturar a operação de cross border da companhia - a integração com o AliExpress será sua primeira missão no Magalu. Já Kael Lourenço chega ao time para acelerar o crescimento do número de parceiros e ofertas.

Ambos os executivos têm experiência em operações de marketplace de grandes empresas que operam no mercado nacional. Com o movimento, o Magalu reforça sua equipe de marketplace, para uma aceleração no crescimento de sellers e produtos nos próximos trimestres.

Com passagens por Shein e Shopee, Jacob é formado em Engenharia pela Universidade Mackenzie, fez especialização na britânica University of East London e estudou Marketing na Harvard Business School. “O cross border no varejo brasileiro ainda está em fase inicial. Esse mercado vai crescer bastante e existe muito para ser conquistado. A marca do Magalu e o nível de serviço que a empresa oferece serão diferenciais nessa equação”, afirma o executivo. “Nosso primeiro trabalho será tirar do papel esse acordo inédito com o AliExpress. Os clientes terão uma experiência de compra única dentro do app, site e loja do Magalu. Estou muito animado com esse desafio.”

Formado em Relações Internacionais pela Unesp e com especialização na Universidade de Santiago de Compostela (Espanha), Lourenço tem mais de 15 anos de experiência em empresas como Mercado Livre. “O Magalu já é uma plataforma com muita audiência e com uma operação sólida de marketplace. No entanto, há espaço para acelerar o crescimento dessa operação. Já somos uma das principais do país e vamos consolidar nossa posição”, diz o diretor.

O Magalu é hoje uma das maiores plataformas digitais de varejo do Brasil, com cerca de 40 milhões de clientes ativos. Seu modelo de negócios único – baseado na multicanalidade – combina rentabilidade com um alto nível de serviço oferecido ao consumidor final. Em 2023, a receita total do e-commerce da companhia foi de 46 bilhões de reais - sendo que seu marketplace (3P), criado há apenas sete anos, atingiu 18 bilhões de reais em vendas, com crescimento de 17% em relação a 2022. O Magalu registrou vendas totais de 63,1 bilhões de reais no ano.

A operação 3P da companhia é referência no Brasil. Em junho, a empresa foi apontada como o único marketplace com 100% de regularidade na venda de celulares no comércio eletrônico, segundo lista divulgada pela Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel). O órgão regulador estabeleceu uma série de medidas para inibir a oferta de aparelhos irregulares. Das sete empresas citadas no despacho decisório publicado no Diário Oficial da União, apenas o Magalu se destaca em total conformidade.

Sobre o Magalu. O Magalu é a empresa que está digitalizando o varejo brasileiro. Desde maio de 2011, a companhia é listada no Novo Mercado da B3. Nos últimos anos, fez diversas aquisições, consolidando sua presença nacional. Além de mais de 1.250 lojas, em 20 estados do país, o Magalu conta com mais seis marcas online (Netshoes, Zattini, Época Cosméticos, Estante Virtual e KaBuM!), 340 000 sellers em seu marketplace, e a plataforma de food delivery AiQFome. O App da companhia é acessado por mais de 50 milhões de usuários ativos mensais. Sua política de gestão de pessoas foi reconhecida com diversos prêmios.

Imprensa Magalu

André Vendrami

andre.vendrami@novapr.com.br

Patricia Vivas

patricia.vivas@novapr.com.br