

Executivo chega para integrar comercial, marketing, growth e relacionamento com corretores em nova fase de crescimento da Justos

Em um momento de expansão da operação e fortalecimento de sua estratégia de crescimento, a **Justos** anuncia a chegada de [Giuliano Russo](#) como novo Diretor de Revenue. O executivo assume o desafio de estruturar uma área de receita mais estratégica e integrada, conectando comercial, marketing, growth e relacionamento com corretores parceiros para acelerar a próxima etapa da trajetória da companhia.

A contratação acontece em uma fase importante para a Justos, que vem de um período de amadurecimento de produto e canais de distribuição e agora se prepara para acelerar o crescimento apoiada em tecnologia, inteligência artificial e um modelo que utiliza dados comportamentais para tornar o seguro auto mais justo e personalizado.

"Poucas vezes encontrei uma combinação tão forte entre tecnologia, modelo de negócio e potencial de mercado. A Justos construiu bases muito sólidas nos últimos anos e agora está pronta para uma nova etapa de crescimento. Foi isso que me motivou a aceitar o desafio", afirma Giuliano.

Com passagens por empresas como 99, G4 Educação e, mais recentemente, Petlove, onde liderou a área de Revenue Management, o executivo acumulou experiência na construção e escalabilidade de operações, atuando tanto em empresas de tecnologia em fase de crescimento acelerado quanto em negócios já consolidados. "Toda a minha carreira foi construída ajudando empresas de tecnologia em momentos de hipercrecimento, em mercados diferentes. Isso me deu repertório para reconhecer padrões, o que funciona, o que quebra quando a escala chega e onde estão os gargalos antes que virem problema", afirma o executivo.

Para Giuliano, o que mais chamou atenção no modelo da Justos foi a forma como ele inverte a lógica tradicional do setor. "Normalmente contratamos um seguro torcendo para não usar. Na Justos é diferente. Existe uma proposta clara de incentivar bons hábitos e construir uma relação mais próxima com o cliente. Olhando para a Justos, vi o potencial de ser a próxima grande seguradora do país e tive convicção de que esse caminho já está sendo trilhado", diz.

Nos próximos meses, o executivo terá como prioridade aprofundar o relacionamento com a base atual de corretores parceiros da empresa. "Quero que a Justos seja sinônimo de valor, boa experiência, segurança e confiabilidade para quem já trabalha com a gente. Isso passa por entender melhor a rotina do corretor, reduzir atritos no dia a dia e trazer melhorias que agreguem valor real", afirma.

Fonte: Justos, em 25.06.2026.