

**Executive MBA**

# YEARBOOK 2017/19



**um espaço para crescer**

ACCREDITATIONS, AFFILIATIONS AND RANKINGS



# ÍNDICE

Sobre	3
Mensagem dos Diretores do Executive MBA	4
Advisory Board	5
Participantes	6

Executive  
— MBA



- Um programa ímpar no panorama português, com mais de 16 edições
- 18 meses de duração
- Ampla e rigorosa cobertura dos mais atuais temas da gestão mundial
- A Unidade Curricular de **Liderança e Motivação** inclui uma experiência exclusiva na **Escola de Liderança dos Fuzileiros da Marinha**
- Inclui um programa de acompanhamento individual
- Formatos não convencionais de aprendizagem de alto impacto
- Acesso a uma network de líderes única
- Seminários e Executive Talks
- Certificado ISCTE Executive MBA
- Unidade curricular lecionada na HEC PARIS



## MENSAGEM DOS DIRETORES DO EXECUTIVE MBA



O Executive MBA (EMBA) do ISCTE Executive Education proporciona aos participantes o desenvolvimento de competências essenciais para a Gestão, num panorama internacional competitivo, complexo e interligado, o que se tem refletido no reconhecimento do curso em Portugal e no estrangeiro.

O EMBA destina-se a profissionais que pretendem empenhar-se num processo intenso de transformação pessoal, simultaneamente estimulante e exigente, com o intuito de aumentar as suas responsabilidades hierárquicas e prepará-los para papéis de liderança na gestão da criação de valor, no desenvolvimento dos seus colaboradores e na condução da mudança organizacional.

A experiência académica e empresarial do corpo docente e um processo de seleção rigoroso que garante uma elevada qualidade dos participantes, são sinais seguros da mais-valia do Programa.

Os seus conhecimentos e competências são os seus maiores ativos.

Venha conhecer-nos melhor e descubra porque é que o nosso EMBA pode ser o passo decisivo no seu desenvolvimento como gestor e na sua carreira profissional!



**OS SEUS CONHECIMENTOS  
E COMPETÊNCIAS SÃO OS  
SEUS MAIORES ATIVOS.**

António Gomes Mota & Pedro Fontes Falcão

## ADVISORY BOARD

O Conselho Consultivo desempenha um papel ativo na melhoria contínua do EMBA, contribuindo com novas ideias e identificação de necessidades com que os executivos de topo se vão deparando.

A combinação de experiências e perspetivas dos diferentes membros permite enriquecer o EMBA a todo o momento.

**ANA ISABEL PINHO**  
ADMINISTRADORA

**JAMILA MADEIRA**  
DEPUTADA À ASSEMBLEIA  
DA REPÚBLICA

**MARTA MENDES PIRES**  
ADMINISTRADORA

**ANA ISABEL MOITA**  
HEAD OF MARKETING EUROPE &  
NEW MARKETS

**JOÃO DIAS**  
ADMINISTRADOR

**MIGUEL MAYA**  
CEO

**ANA RITA BESSA**  
DEPUTADA À ASSEMBLEIA DA  
REPÚBLICA

**JOÃO MADEIRA**  
COUNTRY MANAGER

**MIGUEL SALEMA GARÇÃO**  
HEAD OF BRAND AND  
COMMUNICATIONS

**ANTÓNIO MARTINS DA COSTA**  
ADMNISTRADOR

**JOÃO PAULO CARVALHO**  
SENIOR PARTNER

**NUNO FERNANDES THOMAZ**  
PARTNER

**CATARINA HORTA**  
DIRECTORA DE CAPITAL HUMANO

**JOSÉ GOMES**  
CEO

**PAULO AMORIM**  
PRESIDENTE

**CÉSAR ARAÚJO**  
CEO

**JOSÉ MANUEL GOMES**  
BUSINESS DEVELOPMENT  
DIRECTOR

**RICARDO FLORÊNCIO**  
CEO

**DULCE MOTA**  
CEO

**KIKO MARTINS**  
OWNER,CEO & CHEF

**RUDOLF GRUNER**  
DIRECTOR GERAL

**ELZA PAIS**  
DEPUTADA À ASSEMBLEIA DA  
REPÚBLICA

**LUÍS ONOFRE**  
PRESIDENTE

**RUI LEÃO MARTINHO**  
BASTONÁRIO

**GONÇALO SALAZAR LEITE**  
SENIOR ADVISOR TO THE CEO

**MANUEL CARLOS**  
CHAIRMAN

**SÉRGIO LEAL**  
DIRECTOR DE MARKETING E  
COMUNICAÇÃO

**HELDER ROSALINO**  
ADMINISTRADOR

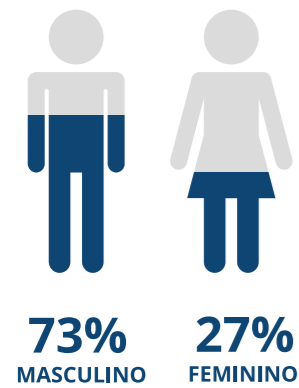
**MARIA LUÍS ALBUQUERQUE**  
ADMINISTRADORA NÃO EXECUTIVA

## PERFIL DOS PARTICIPANTES

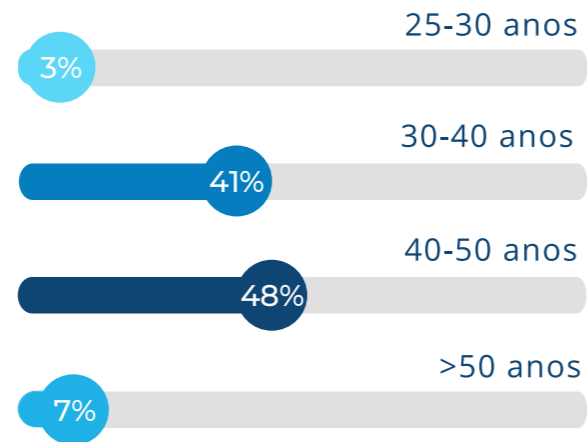
O perfil dos participantes de um EMBA é substancialmente diferente do perfil dos participantes de um MBA, fruto das faixas etárias (média de idade de 39 anos) e dos anos de experiência profissional (média de 15 anos).

O EMBA responde às necessidades de formação de executivos que pretendem adquirir conhecimentos de Gestão Geral, beneficiando da mais-valia proveniente da **partilha de experiências** com colegas com **experiência profissional sólida e diversificada**.

### GÉNERO



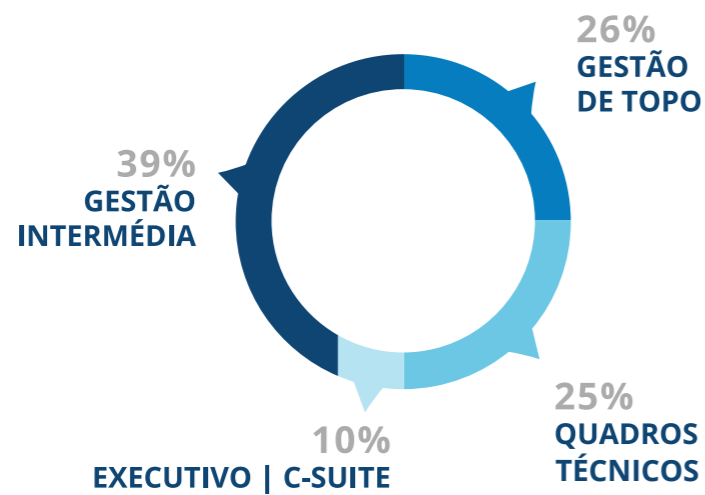
### IDADE



### FORMAÇÃO



### FUNÇÃO



### SETORES



# PERFIL PROFISSIONAL EXECUTIVE MBA 2017/19

# Executive — MBA





**VASTA EXPERIÊNCIA EM CONSULTORIA E GESTÃO FINANCEIRAS, RESULTADO DE UMA CONSTANTE PROSECUÇÃO DE NOVOS DESAFIOS E DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL E PESSOAL**

## ALEXANDRE DONÁRIO

Data de Nascimento: 29-06-1977

+351 964 072 656

adonario@gmail.com

in /in/donario/

### CARREIRA

#### 2013-Presente | Financial and Administrative Manager | EYSSA-TESIS | ACS GROUP, Lisboa (Portugal)

- Responsável pela estruturação e gestão dos departamentos administrativo e financeiro e respectivos procedimentos na sede e filiais em Portugal;
- Elaboração, validação e análise de demonstrações financeiras e relatórios de gestão;
- Responsável pelo controlo da contabilidade geral e analítica;
- Elaboração e acompanhamento de orçamento e pressupostos e respectiva análise de desvios;
- Implementação e desenvolvimento de procedimentos financeiros e operacionais;
- Controlo e acompanhamento da execução de medidas de controlo interno, assim como análise de indicadores de performance;

#### 2014-2016 | Financial and Administrative Manager | ETRABRAS (ETRA GROUP) | ACS GROUP, São Paulo (Brasil)

- Responsável pela criação, estruturação e gestão dos departamentos administrativo e financeiro e respectivos procedimentos na sede e filiais no Brasil;
- Controlo e acompanhamento das assessorias contabilística, fiscal e de RH;
- Elaboração e acompanhamento de orçamento e pressupostos e respectiva análise de desvios;
- Controlo e acompanhamento das assessorias contabilística, fiscal e de RH;

#### 2001-2010 | Consultor de Gestão Gestório | Consultores de Gestão, Lda., Lisboa (Portugal)

- Gestão de departamento financeiro em outsourcing, com tarefas de controlo de gestão e realização e condução de auditorias financeiras internas;
- Realização, apoio e supervisão da área contabilística de Clientes e da própria organização;

- Concepção e implementação para certificação, bem como auditoria de: sistemas de gestão da Qualidade (NP EN ISO 9001:2008, NP EN ISO 14001:2004, NP EN ISO 22000:2005, NP EN ISO45000); certificação de serviço e sistemas de controlo de gestão.

#### 2000-2002 | Auditor Financeiro | Diz, Silva & Duarte | SROC, Lisboa (Portugal)

- Análise às peças financeiras simples e consolidadas, análise analítica e controlo interno, que servem de base para o trabalho de Certificação Legal de Contas por parte do Revisor Oficial de Contas.

### FORMAÇÃO

- 2017-2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 1994-2000 | Licenciatura em Gestão de Empresas | Universidade Autónoma de Lisboa

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Liderança e Gestão de Equipas
- Capacidade de Tomada de Decisões
- Desenvolvimento de Negócio
- Negociação
- Pensamento Analítico com Enquadramento Estratégico
- Ética

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Inglês	★	★	★	★	★	★
Castelhano	★	★	★	★	★	★
Francês	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY



**INTERESSADO E PROATIVO, EM APOIO AO NÍVEL OPERACIONAL PRODUZINDO REPORTE À GESTÃO, VISTO A CAMISOLA POR CAUSAS À 20 ANOS, DO LADO DOS NÚMEROS COM UM PÉ NA VISÃO E NO ESTRATÉGICO.**

## ALEXANDRE NEVES

Data de Nascimento: 12/04/1974

+351 924 182 327

amneves@gmail.com

[in /in/alexandre-neves-b4026712/](https://www.linkedin.com/in/alexandre-neves-b4026712/)

### CARREIRA

#### 2019 | Manager | Zertive Consulting

- Consultor, projetos de transformação digital, processos e sourcing

#### 2014-2017 | Consultor | BCG Luanda

- Consultor PMO, Transformação setor petrolífero, governance e procurement

#### 2012-2014 | Interim Finance Manager | TPF Angola

- Implementar departamento financeiro local com fechos mensais e consolidação com sede

#### 2008-2012 | Finance Business Partner | Alliance Healthcare

- Project Manager Almus, controlo margem bruta, implementação SAP FI, CO

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 1992-1997 | Curso de Economia | Faculdade de Ciências Económicas e Empresariais da Universidade Católica Portuguesa

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Planeamento de negócio
- Controlling e Reporting
- Gestão Operacional
- Coconsultoria e PMO
- Gestão de equipas

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Inglês	★	★	★	★	★	★
Espanhol	★	★	★	★	★	★
Alemão	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### INTERESSES

Família | Correr no monte | Agricultura



**DIRETORA E DOCENTE, COM MAIS DE 10 ANOS DE EXPERIÊNCIA NA ÁREA FARMACÊUTICA E COM FORTES COMPETÊNCIAS PEDAGÓGICAS, SOU PROFISSIONAL EMPENHADA, ORGANIZADA E COM CAPACIDADE DE ADAPTAÇÃO A AMBIENTES DE GRANDE EXIGÊNCIA INTELLECTUAL E FÍSICA.**

## ANA SOFIA FÉLIX PIRES

Data de Nascimento: 27-09-1983

+351 918 294 947

anasofiapires@live.com.pt

### CARREIRA

**2015 | Diretor Técnico - Farmácia Correia Santos**

**2015-2019 | Farmacêutica Substituta | Farmácia Central do Cartaxo**

**2008-2009 | Farmacêutica | Farmácia Botto e Sousa**

**2007-2008 | Garantia da Qualidade | Zoopan - Produtos Pecuários**

- Elaboração de Dossiers Técnicos de Produtos de Uso Veterinário e Pré-misturas medicamentosas. Desenvolvimento de técnicas para produção de Pré-Misturas Medicamentosas com elaboração de protocolos para implementação de GMP's.

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2012 | Formação Inicial de Formadores | Instituto de emprego e formação profissional
- 2007-2001 | Mestre em Ciências Farmacêuticas | Faculdade de Farmácia da Universidade de Lisboa

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Garantir, coordenar e rever a documentação envolvida nas Boas Práticas de Fabrico
- Planear e efetuar auditorias internas no âmbito das Boas Práticas de Fabrico
- Conhecimentos de garantia da qualidade

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Espírito de equipa
- Ética
- Manutenção do sigilo profissional
- Lealdade
- Empenho
- Persistência
- Capacidade de Adaptação





**ENGENHEIRA DE FORMAÇÃO, COM MAIS DE 10 ANOS DE EXPERIÊNCIA EM GESTÃO DE IT, COM VASTA EXPERIÊNCIA NA INDÚSTRIA FINANCEIRA E NA SAÚDE. APAIXONADA POR GESTÃO DE EMPRESAS ESSENCIALMENTE NA SUA VERTENTE DE GESTÃO ESTRATÉGICA COM VISTA À OBTENÇÃO DE RESULTADOS CORPORATIVOS.**

## ANA SOFIA FAUSTINO MARQUES DE SOUSA

Data de Nascimento: 18-06-1981

+351 939 006 009

sofiamarq@gmail.com

/in/sofiamarquesdesousa

### CARREIRA

**Desde 2018 | Governance, Risk and Compliance Manager | Link Consulting Lisboa, PT**

- Responsável pela área de Governance and Risk Management com o objetivo de assegurar o seu crescimento sustentado, com foco no cumprimento dos objetivos estratégicos definidos.

**2015-2018 | Healthcare Account Manager Serviços Partilhados do Ministério da Saúde Lisboa**

- Planeamento e desenvolvimento de aquisições centralizadas das categorias de bens e serviços TIC, grande foco na negociação com parceiros TIC do Ministério da Saúde.

**2013-2015 | Senior Program and Project Manager**

- Gestão do programa da Receita Sem Papel (RSP), para a desmaterialização da totalidade do processo de prescrição de medicamentos e de meios complementares de diagnóstico, incluindo o setor convencionado, uma das medidas do Programa do XX Governo.

**2010-2013 | Senior Program and Project Manager | Administração Central do Sistema de Saúde | Lisboa**

- Responsável pela gestão do programa de Gestão do Acesso a Cuidados de Saúde, quando agarrei este projeto percebi a sua grande relevância Nacional e a importância de assegurar a sua correta execução para os utentes do SNS.

**2009-2010 | Program and Project Manager | Cofidis Portugal, Lisboa**

- Gestora do projeto d'Avis, implementação do motor de billing da Cofidis, incluindo toda a gestão de recuperação de crédito.

**2005-2009 | Project Manager & Consulting Link Consulting | LISBOA, PT**

- Gestão de projetos de implementação de soluções de Homebanking para Particulares

e Empresas, Intranet e Portal Institucional em várias entidades bancárias Nacionais e Internacionais.

- Gestão da carteira de 25 clientes bancários em Portugal, Espanha, Angola, Cabo Verde, Moçambique e Malta.

### FORMAÇÃO

- 2017-2020 | Mestrado em Gestão de Empresas | ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa
- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2011-2012 | Pós-Graduação em Liderança e Desenvolvimento de Equipa | ISPA - Instituto Superior de Psicologia Aplicada
- 1999-2004 | Engenharia Eletrotécnica e de Computadores | IST - Instituto Superior Técnico

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Desenvolvimento de Negócio
- Gestão Estratégica
- Gestão de Projectos
- Tecnologias de Informação
- Transformação Digital

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Inglês	★	★	★	★	★	★
Espanhol	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Comunicação
- Negociação
- Liderança

### INTERESSES

Viajar | Enologia | Gestão de Marcas de Luxo



**EM FUNÇÕES DE DIREÇÃO EM AMBIENTE INDUSTRIAL NOS ÚLTIMOS 7 ANOS. FORTEMENTE MOTIVADO POR DESAFIOS, TENHO JUNTAMENTE COM AS MINHAS EQUIPAS APRESENTADO DE FORMA SUSTENTADA MELHORIAS NOS PRINCIPAIS INDICADORES DE NEGÓCIO E NO DESENVOLVIMENTO DOS RECURSOS.**

## ANGELO PEREIRA

Data de Nascimento: 05-11-1976

+351 963 231 101

angelommpereira@gmail.com

/in/aangelopereira

### CARREIRA

**2019 | Docente Universitário da Unidade Curricular de Ciências dos Materiais, no Instituto Politécnico de Viseu**

**2018-2019 | Diretor Operacional/ Industrial - Grupo Visabeira**

- Liderança da Equipa de Operações da empresa, contemplando os Departamentos de Produção, Manutenção, Qualidade, Melhoria Contínua, Logística, Compras e Expedição num total de 63 colaboradores. Em 2018, vimos o trabalho da equipa reconhecido externamente, com a atribuição do Prémio “Melhor Fabricante de Cozinhas em Portugal”, resultante da aplicação de ferramentas Lean e de uma mudança do mindset no chão de fábrica.

**2016-2018 | Gestor de Área de Negócio - Grupo Visabeira**

- Desenvolvimento e Expansão da marca “MOB”, através da criação e implementação de Estratégia Comercial direccionada para o segmento de “Agentes e Outros Parceiros”, tanto ao nível nacional como internacional. Representando cerca de 12% da facturação no final de 2016, atingimos uma participação de 18% no final de 2017, inaugurou-se a presença da empresa em 3 novos mercados (França, Luxemburgo e Nigéria).

**2013-2016 | Diretor Operacional - Grupo Visabeira**

- ALAMO – Indústria e Desenvolvimento Florestal (Visabeira Indústria).

**2010-2011 | Consultor na área de Human Capital e Apoio à Gestão**

- Direção de Operações na Remodelação do McDonald’s Viseu.

**1995-2009 | Funcionário a Supervisor de Operações**

- Responsável pela Gestão Operacional e Financeira das duas unidades McDonald’s de Viseu (e anteriormente por duas em Lisboa), constituídas por uma força de trabalho de 120 funcionários.

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2009-2012 | Licenciatura em Engenharia e Gestão Industrial | Instituto Politécnico de Viseu
- 1994-1997 | Licenciatura em Engenharia Biotecnológica (Frequência até ao 3º Ano) Univ. Lusófona de Humanidades e Tecnologia

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Indústria 4.0
- Operações
- Lean Management
- Melhoria Contínua
- Planeamento e Organização Industrial
- Gestão de Projetos
- Gestão por Objectivos

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Inglês	★	★	★	★	★	★
Francês	★	★	★	★	★	★
Espanhol	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Resolução de Problemas
- Pensamento Critico
- Lean Management
- Melhoria Contínua

### INTERESSES

Corridas de Obstáculos (OCR) | Mergulho | Viagens



**PERMANENTEMENTE DISPONÍVEL PARA ABRAÇAR NOVOS DESAFIOS E NOVAS EXPERIÊNCIAS, EM CENÁRIOS SIMPLES E COMPLEXOS, PROCURANDO EVOLUIR A NÍVEL PESSOAL, E EM EM EQUIPA, ACRECENTAR VALOR A QUALQUER ORGANIZAÇÃO.**

## ARTUR JOSÉ LUCAS DA SILVA

Data de Nascimento: 28-09-1975

+351 961 909 068

alucas23093@gmail.com

/in/artur-j-l-98548b45

### CARREIRA

**2019 | Cell Head Civil Military Cooperation Sub Sahara | North Atlantic Threaty Organization (NATO) Strategic Direction South Hub**

- Elaborar estudos, de nível estratégico, para apoio à decisão da estrutura de comando da NATO; Potenciar ligações entre a NATO e as organizações governamentais e não governamentais em África e Médio Oriente.

**Desde 2017 | Chefe do Núcleo de Planos e Interagências | Estado-Maior da Armada**

- Promover o relacionamento institucional da Marinha com as agências nacionais e internacionais; Assegurar a gestão dos assuntos relativos às diretivas, aos planos e ordens de operações, aos planos de defesa militar nacional e internacional.

**Desde 2014 | Imediato do Navio | A bordo do NRP Álvares Cabral**

- Gerir a guarnição para as atividades de segurança, treino, tomadas de decisão e boas práticas para metas e objetivos; Planear, coordenar e supervisionar todas as atividades do navio em tempo de paz, crise ou guerra; Definir, controlar e gerir objetivos ao nível do navio para a execução das missões atribuídas pela Marinha.

**Desde 2013 | Above Water and Electronic Warfare Officer | NATO Maritime Command**

- Preparar, elaborar e apresentar documentos e estudos do nível de emprego de meios na áreas de segurança (security); Oficial de projeto para missões ao nível do comando operacional e com a ligação a comandos e entidades da NATO. Planear o empenhamento de meios para missões de segurança marítima contra roubos em alto mar ou ações de pirataria marítima.

**Desde 2010 Assistant Chief of Staff | Operations | European Naval Force**

- Planear as tarefas atribuídas aos navios e aeronaves, atribuídos à comandante da força

européia. Controlar ou gerir a equipa de vigilância (24/7/365) da área de operações (Golfo de Aden e Oceano Índico); Coordenar o empenhamentos dos navios e aeronaves nas missões de segurança marítima contra roubos em alto mar ou ações de pirataria marítima.

### FORMAÇÃO

- 2019 | Executive Master Business Administration | ISCTE Executive Education
- 2009 | Curso de Promoção a Oficial Superior | Marinha | Instituto de Estudos Superiores Militares
- 1998 | Curso de Ciências Militares Navais - Marinha Escola Naval

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Liderança de equipas em ambientes complexos.
- Capacidade de adaptação em equipas multidisciplinares
- Experiência em gestão de projetos.
- Capacidade de decisão em ambientes em mudança.

### IDIOMAS

Inglês A1 A2 B1 B2 C1 C2  
Espanhol

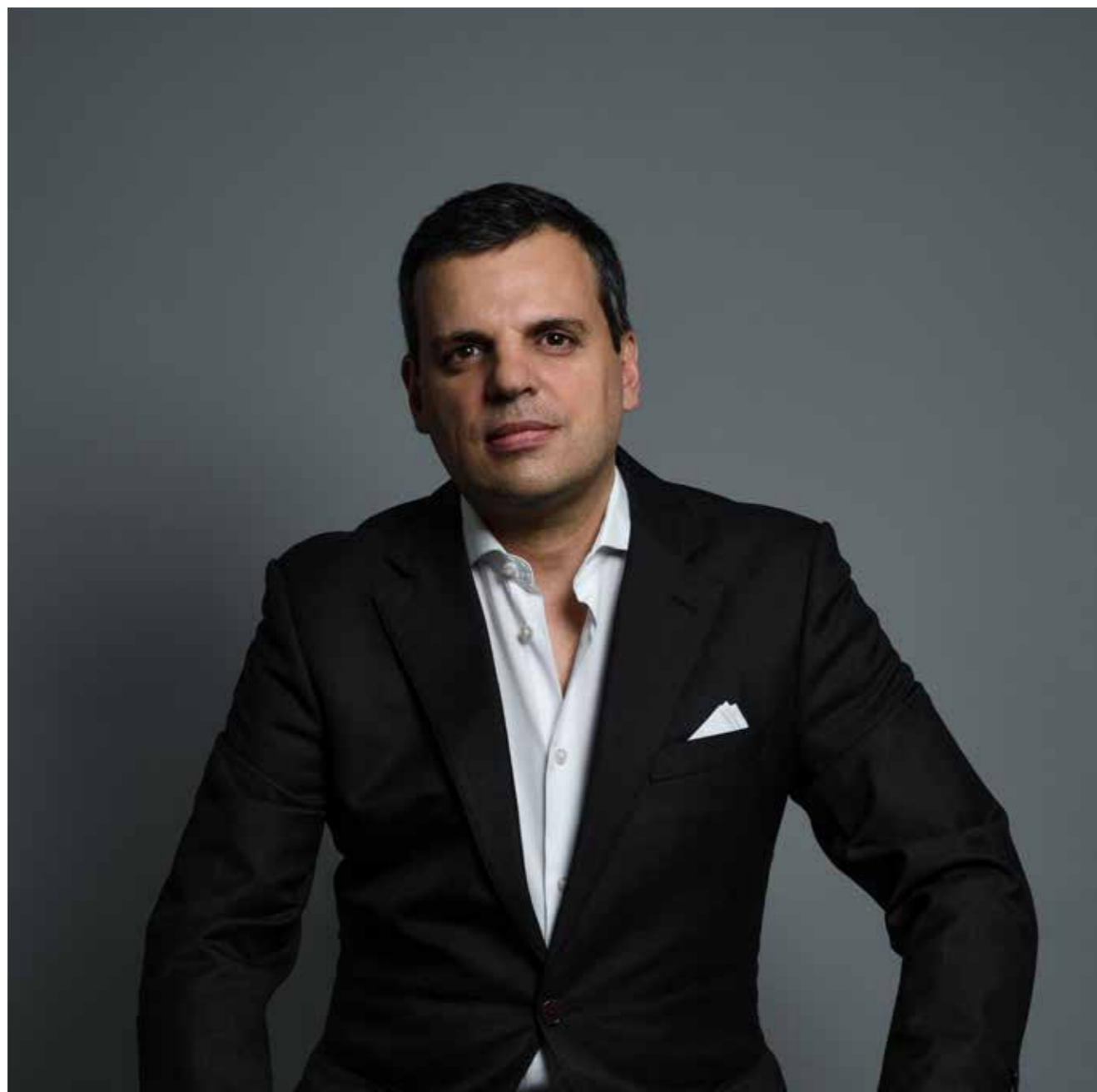
A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Capacidade de ouvir os elementos das equipas.
- Necessidade de aprendizagem contínua.

### INTERESSES

viajar | ler | disfrutar com a família



**CORRO ATRÁS DE PROJETOS E NOVAS IDEIAS. IMPLEMENTAR. ADAPTAR. COMUNICAR. CUMPRIR DESAFIOS EXPLORANDO RECURSOS AO MÁXIMO. USAR A EXPERIÊNCIA COM DIFERENTES PESSOAS, PROFISSÕES, CULTURAS. DIPLOMÁTICO, DISRUPTIVO, MULTICULTURAL COM MUITOS ANOS EM ÁFRICA.**

## DUARTE MEXIA

Data de Nascimento: 03-02-1974

+351 918 238 532

duarte.mexia@gmail.com

/in/duarte-mexia

### CARREIRA

#### Consultor de Comunicação e Marketing num Private Equity

- Organização do Relatório de Impacte Social de dez anos de atividades. Organização de eventos com diferentes empresas participadas e investidores.
- Rebranding dos diferentes veículos pertencentes à organização. Coordenação da área digital.

#### Project Manager e Director-Executivo de empresas na área de Comunicação e Marketing

- Direção e gestão de empresa. Criação de produtos na área de corporate publishing.
- Criação de bases para uma produtora de televisão em parceria de interesses de Portugal e Angola

#### Grande Repórter Freelancer, Redactor, Editor Executivo, Coordenador Editorial de revistas, jornais generalistas e económicos, nos principais meios de referência em Portugal e Angola. Direcção de Informação de uma televisão generalista em Angola.

- Publicação durante mais de vinte anos em meios de referência como Jornal de Negócios, Público, Visão, Grande Reportagem, Expresso, Volta ao Mundo...
- Responsável in loco pelo lançamento do primeiro jornal económico angolano, Semanário Expansão.
- Direcção de informação da TV Zimbo; Restruturação profunda em termos informativos, RH e orgânicos.

#### Account Manager, Director de Serviço a Clientes, Direcção-Geral de Agência de Meios Integrado numa rede internacional e em parceria com uma holding dedicada ao Marketing e Publicidade

- Gestão de uma grande carteira de clientes internacionais; Mediação e angariação e gestão de meios; Direcção Executiva da empresa

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- Licenciatura em Ciência Política, vertente de Ciências do Estado | Universidade Internacional ( Coordenação Professor Adriano Moreira).
- Formação alargada em Jornalismo no Cenjor Centro Protocolar de Formação Profissional para Jornalistas.

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Gestão de Projetos
- Planeamento Estratégico
- Comunicação Estratégica e Corporativa
- Direcção Criativa
- Diplomacia
- Resiliência

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Jogador de Rugby Federado e bailado no Conservatório Nacional
- Speecj writer, Copywriter e Copydesk
- Bolseiro da Fundação Oriente em Goa

### INTERESSES

voluntariado | associativismo | arquitectura  
jardinagem



**APAIXONADO PELA RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS COMPLEXOS E PROCURANDO SEMPRE IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE MELHORIA, DURANTE A MINHA CARREIRA PROFISSIONAL FUI CONFRONTADO COM AS TAREFAS MAIS DESAFIANTES. NOS ÚLTIMOS ANOS, TENHO SIDO RESPONSÁVEL POR VÁRIAS FUNÇÕES DE LIDERANÇA DE EQUIPAS.**

## EMANUEL FILIPE BARATA FERRADOR

Data de Nascimento: 10/08/1984

+351 968 678 477

emanuelferrador@gmail.com

/in/filipe-ferrador-41209335/

### CARREIRA

**2018 | Presente Manager Controlo Industrial e Gestão de Stocks Ascenza | Agro, SA, Setúbal (Portugal)**

**2016-2018 | Director dept. Gestão, Planeamento e Controlo Industrial Sapec Group | Agro Business | Setúbal (Portugal)**

- Responsável pelas equipas de: Planeamento comercial; Planeamento de produção; Gestão e controlo industrial; Controlo de crédito; Gestão de Stocks

**2016-2016 | Manager Gestão, Planeamento e Controlo Industrial Sapec Group | Agro Business | Setúbal (Portugal)**

**2014-2016 | Manager dept. Administração de Vendas Selectis, SA / Sapec Group | Agro Business | Setúbal (Portugal)**

**2011-2014 | Professor Assistente convidado Área científica de Finanças | Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa**

- Professor das Unidades Curriculares de: Mercado e Produtos Financeiros (Licenciatura) Análise e Avaliação de Obrigações (Mestrado)

**2011 | Monitor da Unidade Curricular de Projecto de Simulação Aplicado à Gestão Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa**

**2006-2014 | Manager dept. Administração de Vendas e Controlo Interno Jotelar | Equipamentos de Hotelaria, Lda | Lisboa**

- Gestão de operações Controlo interno e operacional; Análise de indicadores de negócio e operações

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2016-2016 | Supply Chain Management INSEAD Executive Education

- 2014-2014 | Financial Accounting for Managers INSEAD Executive Education
- 2012-2013 | PhD Gestão (incompleto) | ISEG Lisbon School of Economics & Management
- 2010-2012 | Mestrado em Contabilidade e Análise Financeira – Corporate Finance Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa
- 2007-2010 | Licenciatura em Gestão Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Resolução de Problemas Complexos
- Control Industrial e Operacional
- Design de Processos
- Análise de negócio
- Liderança
- Trabalho em equipa

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Inglês	★	★	★	★	★	★
Francês	★	★	★	★	★	★
Espanhol	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Responsabilidade
- Excelente Capacidade de comunicação
- Organizado
- Adaptabilidade
- Integridade

### INTERESSES

Transformação Digital | Tecnologia | Startups | Soft skills | Inteligência Artificial | Sustentabilidade | Economia Circular



**CONSTRUIR É A MINHA MAIOR MOTIVAÇÃO! PERSEGUINDO OBJETIVOS DE ESTUDO, APRENDIZAGEM, DESCOBERTA E INOVAÇÃO, TENHO CONTRIBUÍDO PARA A CONSTRUÇÃO DE DIVERSAS SOLUÇÕES FINANCEIRAS QUE A SIBS FPS TEM DISPONIBILIZADO NO MERCADO AO LONGO DOS ANOS, COADJUVANDO OBJETIVOS DE CRIAÇÃO DE VALOR.**

## FERNANDA PAULA CARMO DELGADO

Data de Nascimento: 13-02-1968

+351 919 992 617

Fernanda.delgado@sibs.pt

/in/fernanda-delgado-68813641/

### CARREIRA

#### Desde 2019 | Coordenadora do Núcleo de Análise Funcional

- Definição de regras de Arquitetura funcional e Coordenação de Soluções Funcionais
- Coordenação da Equipe e Planeamento de Atividades

#### 2010-2017 | Arquiteta Funcional

- Definição da Arquitectura funcional do novo sistema de processamento do sistema Multibanco, ARCTIC.

#### 1993-2010 | Analista Orgânico

- Desenho, Implementação e Coordenação de programação de diferentes soluções no sistema Multibanco, nomeadamente:
  - Serviços em ATMs (até 2010)
  - Aplicação MB Phone (2004)
  - Emissão de Cartões EMV (2003)
  - SPGT - Target (1998)
  - Emissão Lógica de cartões (1993)

#### 1990-1993 | Programadora

- Programação da Aplicação Emissão Lógica de Cartões
- Programação da Aplicação de Interface com os Módulos de Segurança SIBS (MSS)
- Programação da Aplicação FTS (File Transfer System)
- Programação da Aplicação PRT (Protocolo de Real Time)
- Programação de protocolos de comunicação baixo nível, X28, X25, TCP-IP.

#### 1991 | Admissão para Assistente Estagiária do Departamento de Matemática

- Disciplinas de Álgebra, Lógica e Computação

#### 1989-1991 | Monitora do Departamento de Matemática

- Disciplinas: Álgebra Linear e Geometria Analítica e Análise Numérica e Computação

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2013-2014 | Programa de Desenvolvimento em Liderança | Universidade Católica Portuguesa
- 2004-2005 | Ciclo Integrado de Formação em Gestão | Universidade Católica Portuguesa
- 1991 | Mestrado em Engenharia Informática Faculdade de Ciências e Tecnologia Universidade Nova de Lisboa
- 1985-1990 | Licenciatura em Matemática Faculdade de Ciências e Tecnologia Universidade Nova de Lisboa

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Business Consulting/Project Management
- CMMI
- IPO 20000
- BPMN

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Inglês	★	★	★	★	★	★
Francês	★	★	★	★	★	★
Espanhol	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Dinamização de exercícios de cidadania na área da educação
- Apoio a iniciativas dedicadas à Integração de Cidadãos com mobilidade reduzida.
- Secretária da Assembleia Geral da Associação de Pais da Escola EB2-3 Roque Gameiro

### INTERESSES

Ashtanga Yoga | Ler | Dançar | Correr | Orientação Pedestre



**DURANTE A MINHA CARREIRA FUI RESPONSÁVEL E LIDEREI VÁRIAS EQUIPAS, ESTIVE ENVOLVIDO NO DESENHO, CONCEPÇÃO E INTEGRAÇÃO DE SISTEMAS DE INFORMAÇÃO COMPLEXOS, BEM COMO NA AUTOMAÇÃO DE PROCESSOS E ANÁLISE DE MÉTRICAS. ACREDITO QUE O MUNDO É UM LUGAR MELHOR SE COOPERARMOS UNS AOS OUTROS E A TECNOLOGIA PODE AJUDAR A FAZER ESTE TRABALHO.**

## FERNANDO HENRIQUE ALMEIDA TELES

Data de Nascimento: 27-07-1976

+351 963 934 458 fhteles@gmail.com

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

### CARREIRA

#### 2019 | MEO ALTICE PORTUGAL - Head of Service Operation Center

- Garantir a 3 linha de suporte de incidentes de cliente finais nacionais e internacionais;
- Produção de relatórios, indicadores e análise crítica do desempenho;
- Análise proactiva da qualidade de serviço (Móvel e Fixo);

#### 2015-2019 | MEO ALTICE PORTUGAL - PMO NOC Automation (Digitalização da Supervisão)

- Automatização das tarefas da supervisão (criação, diagnóstico, associação, entre outros);
- Gestão multidisciplinar de requisitos de diversas equipas e sistemas;

#### 2012-2015 | PT Comunicações - Responsável da Área dos OSS

- Manter, Operar e Administrar sistemas de Suporte às Operações e Sistemas de Gestão de Rede
- Gestão de equipa de suporte aplicacional 24/7 365 dias, com equipas em prevenção;
- Coordenar a aquisição e/ou desenvolvimento de novos produtos e gestão de relação com fornecedores;

#### 2009-2012 | PT Comunicações - Supervisor da equipa de Supervisão de Redes e Serviços

- Garantir a Supervisão das Redes e Serviços, suporte 1ª linha e recuperação de serviço remoto; Gestão de equipa 24/7 365 dias, com equipas em laboração contínua

#### 2003-2009 | PT Comunicações - Técnico superior Licenciado

- Planear a evolução das redes e serviços;

#### 2000-2002 | Marconi - Estágio Profissional e Quadro Técnico

- Planear, Contruir, Ensaiar, Manter, Operar rede de Transmissão Internacional;

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2003-2005 | Mestrado em Gestão de Sistemas de Informação, Pré-Bolonha | ISEG
- 2002-2003 | Pós-graduação em Sistemas de Informação | ISEG
- 1995-2000 | Curso de Engenharia Eletrotécnica e de Computadores | IST

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Telecomunicações e SI/TI
- ITIL
- Lean Six Sigma Green Belt

### IDIOMAS

Inglês A1 A2 B1 B2 C1 C2  
Espanhol

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Automação
- Transformação Digital
- Gestão de Equipas

### INTERESSES

Golfe



**DESENVOLVI A MINHA CARREIRA PROFISSIONAL NA ÁREA DO FINANCIAMENTO À PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA. DESDE 2006 QUE ACOMPANHO A EVOLUÇÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO, TENDO DESENVOLVIDO, ADAPTADO E IMPLEMENTADO ESTRATÉGIAS ALINHADAS COM O CICLO DO SETOR, TANTO DE DINAMIZAÇÃO COMERCIAL.**

## FILIFE ANTÓNIO FERREIRA DOS REIS E CUNHA

Data de Nascimento: 12-11-1983

+351 963 563 583

filipe.reis.cunha@gmail.com

in/filipe-cunha-05a9b7108/

### CARREIRA

**2019 | Banco BPI - Centro de Empresas e Negócios Imobiliários**

**2006-2019 | Banco BPI - Direção de Investimentos Imobiliários**

- Responsável pela dinamização, análise, estruturação e acompanhamento de operações de Financiamento à Construção.
- Acompanhamento das operações financiadas ao abrigo da iniciativa JESSICA e IFRRU.

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2015 | Programa Geral de Gestão (Finanças) | Católica Lisbon School of Business & Economics
- 2014 | Mestrado em Engenharia Civil (Estruturas) | Instituto Superior Técnico | Universidade de Lisboa
- 2007 | Licenciatura em Engenharia Civil | Instituto Superior Técnico | Universidade de Lisboa





**DIRETOR INDUSTRIAL COM UMA LICENCIATURA EM ENGENHARIA MECÂNICA PELO INSTITUTO SUPERIOR DE ENGENHARIA DE LISBOA E UM EXECUTIVE MBA NO ISCTE EXECUTIVE EDUCATION. 17 ANOS DE EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL COMO DIRETOR INDUSTRIAL, BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER, COUNTRY MANAGER E GESTOR DE PROJETOS, EM MAIS DE 30 PROJETOS DE ENGENHARIA E GESTÃO, PARA PAÍSES NA EUROPA, EM ÁFRICA E NA AMÉRICA DO SUL.**

## HELDER CLÁUDIO DE SOUSA SILVA LOPES

Data de Nascimento: 30-08-1977

+351 968 740 514 | hcsslopes@gmail.com

### CARREIRA

**2019 | Business Development Manager Espanha TEKFORCE INGENIERIA S.L. | Vigo ( Pontevedra)**

- Fornecimento e Montagem de Estruturas Metálicas - Montagem de sistemas de fachada ventilada - Instalação de piso técnico

**2016-2019 | Plant Engineering Manager Portugal Country Manager | Angola TEIXEIRA DUARTE | Engenharia e Construções, S.A.**

- Country Manager | Metalomecânica | Angola - Direção da Unidade de Produção | Polo Operacional de Viana - Direção/Coordenação Comercial e Produção - Coordenação e Direcção de Grupo de Obras
- Plant Engineering Manager | Metalomecânica | Portugal - Direção da Unidade de Produção | Polo Operacional TD - Montijo;

**2011-2016 | Direcção Metalomecânica - TD Angola TEIXEIRA DUARTE - Engenharia e Construções, S.A., Luanda | Angola**

- Direcção da Unidade de Produção - Construção Metálica, Manutenção e Reparação de Equipamento.
- Direcção/Coordenação Comercial e Produção - Estruturas Metálicas | Angola
- Coordenação e Direcção de Grupo de Obras

**2003-2004 | Projecto |Engenharia de Processo UMM - União Metal Mecânica, S.A., Lisboa | Portugal**

- Engenharia de Processo (Gamas Operatórias); Projecto de Estruturas metálicas; Gestor de Cliente – Efacec e Siemens;

**2007 | Responsável de Produção PORCELANOSA Grupo**

- Planeamento e Controlo de Produção; - Optimização de Métodos e Tempos

**1996-2002 | Responsável de Marketing e Vendas**

- H.P.P. - H.P. Parreira Soc. Mediação Imobiliária Lda., Sintra | Portugal

### FORMAÇÃO

- 2019 | Mestrado em Gestão de Empresas ISCTE – Business School
- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2005-2007 | Licenciatura em Engenharia Mecânica Instituto Superior de Engenharia de Lisboa | Portugal
- 1999-2003 | Bacharelato em Engenharia Mecânica Instituto Superior de Engenharia de Lisboa | Portugal.

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Capacidade de Liderança e de Gestão de projetos e equipas
- Capacidade de gerir múltiplas atribuições e tarefas, estabelecer prioridades e de adaptação às constantes alterações nos projetos

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Inglês	★	★	★	★	★	★
Francês	★	★	★	★	★	★
Espanhol	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Boa capacidade de comunicação e relacionamento interpessoal - Constante contacto com clientes e colegas de outras especialidades
- Capacidade de adaptação a ambientes multiculturais

### INTERESSES

Restauro de viaturas clássicas membro Clube Land Rover | Organização e participação de eventos turístico e desporto aventura | Investimento e reabilitação de imóveis | BTT | Atletismo



**MAIS DE 15 ANOS DE EXPERIÊNCIA NA INDÚSTRIA FARMACÊUTICA, NAS ÁREAS DE FABRICO E GARANTIA DE QUALIDADE DE MEDICAMENTOS, COM PROVAS DADAS COM SUCESSO NA GESTÃO DE EQUIPAS, RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS, TOMADA RÁPIDA DE DECISÃO, MELHORIA CONTÍNUA E ALCANCE DE OBJETIVOS.**

## HELENA CRISTINA PEREIRA DORDIO

Data de Nascimento: 27-08-1979

+351 924 207 377

Hdordio@gmail.com

/in/helena-dordio

### CARREIRA

#### 2019 | Responsável pela garantia da qualidade / Direcção Técnica - Technophage SA

- Responsável pela Implementação de um sistema de Qualidade numa fábrica nova de medicamentos biológicos.

#### 2011-2019 | Responsável Garantia de Qualidade (GMP e GDP) - OM Pharma S.A

- Supervisão da Equipa da Garantia de Qualidade, gestão de tarefas, projetos e orçamentos; Foco em atividades de operação e compliance, como desvios, reclamações e controlos de mudança; Definição e suporte a todo o circuito de certificação de lote; Implementação de vários sistemas IT associados à Gestão da Qualidade.

#### 2006-2011 | Supervisora de Garantia de Qualidade, Introdução de novos produtos, Validação | Lusomedicamenta Farmacêutica

- Avaliação de desvios, não conformidades, reclamações de mercado e a fornecedores; Gestão de acções correctivas e preventivas. Definição do plano anual de auditorias internas; Elaboração e revisão de relatórios de Revisão da Qualidade do Produto (PQR);
- Participação em actividades de Validação de processos de fabrico e embalagem;
- Realização de auditorias internas e externas, como auditora coordenadora; Participação em diversas actividades de treino interno, como formadora; Orientação de estágios ligados quer à área de Produção, quer à área de Garantia da Qualidade.

#### 2004-2006 | Supervisora de Produção | Janssen-Cilag | Lusomedicamenta Farmacêutica

- Supervisão de diferentes equipas de operadores de produção e embalagem; Gestão e planeamento de fabrico e de embalagem; Resolução de problemas.
- Participação em projectos de melhoria contínua associados a actividades ligadas a processo produtivo

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2012 | Mestrado em Farmacotecnia Avançada - FFUL
- 2007 | Pós-graduação em Farmacotecnia Avançada - FFUL
- 2003 | Licenciatura (5 anos) em Ciências Farmacêuticas - FFUL

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Capacidade de trabalhar em equipa
- Organizada e boa capacidade de gestão de prioridades/tempo
- Capacidade de comunicar com facilidade e falar em público
- Flexibilidade e fácil adaptação à mudança
- Foco nos resultados e objetivos

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Inglês	★	★	★	★	★	★
Francês	★	★	★	★	★	★
Espanhol	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Especialista em Indústria Farmacêutica pelo Colégio da Especialidade da Ordem dos Farmacêuticos
- Professora no Master em Indústria Farmacêutica e Parafarmacêutica
- Certificado de Competências Pedagógicas

### INTERESSES

viajar | ler | caminhada urbana | moda | família



**GERIR NUM VUCA WORLD É REINVENTAR A CAPACIDADE DE TRANSFORMAR AMEAÇAS EM OPORTUNIDADES, DE SER DISRUPTIVO NO PENSAMENTO E NA AÇÃO, SABER ESTAR E SER COM INTEGRIDADE E PAIXÃO. CONTRIBUIR PARA O CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL DO TECIDO EMPRESARIAL PORTUGUÊS É A OPORTUNIDADE DE EXCELÊNCIA DE COLOCAR NA PRÁTICA ESTA VISÃO DA GESTÃO. MODERNA.**

## HUGO GONÇALO DUARTE CARDOSO

Data de Nascimento: 07-08-1978

+351 936 265 676

hugo.duartecardoso@sapo.pt

/in/hugocardoso-20151111a

### CARREIRA

#### 2016 | Diretor Millennium BCP Marketing Empresas

- Responsável por Equipa de Apoio ao Investimento, Suporte Europeu (no âmbito dos acordos de parceria Portugal-UE) e dinamização de oferta setorial

#### 2015-2016 | Diretor Banco Millennium Angola

- Responsável pela constituição e direção da Direção de Banca Direta, unidade orgânica a que compete a gestão dos canais de interação remota e digital do BMA - Internet Banking, SMS Banking, Mobile Banking e Contact Center
- Apoio ao processo de fusão do Banco Millennium Angola com o Banco Atlântico

#### 2012-2015 | Coordenador Comercial Millennium BCP Centro de Contatos

- Definição de objetivos individuais e da Equipa e monitorização do respetivo nível de execução;
- Otimização e gestão dos recursos humanos (inclui acompanhamento dos índices motivacionais), materiais e tecnológicos.

#### 2007-2011 | Coordenador Adjunto Millennium BCP

#### 2002-2007 | Gestor de Contato Millennium BCP

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2000-2005 | Licenciatura, Marketing e Publicidade | Escola Superior de Comunicação Social

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Pensamento Estratégico
- Gestão de Pessoas
- Planeamento e Controlo
- Negociação

### IDIOMAS

Inglês

Espanhol



A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Pensamento Criativo
- Adaptabilidade e orientação para a mudança
- Desenvolver Talento
- Comunicação Eficaz e Assertiva
- Foco na melhoria contínua

### INTERESSES

Tempo de Qualidade em Família | Fitness e Bem-estar | Gastronomia | Música



COM MAIS DE 15 ANOS DE EXPERIÊNCIA, TENHO TRABALHADO NO POSICIONAMENTO DA TI COMO UM ATIVO ESTRATÉGICO QUE AJUDA O NEGÓCIO A CRESCER ATRAVÉS DO USO DE TECNOLOGIAS, PRODUTOS OU PROCESSOS INOVADORES. GOSTO DE TRABALHAR COM E PARA AS PESSOAS, EM UM PROJETO ONDE O MEU TALENTO E EXPERIÊNCIA SÃO UMA CONTRIBUIÇÃO PARA A MISSÃO DA EMPRESA. INTEGRO-ME FACILMENTE EM UM AMBIENTE MULTICULTURAL.

## HUGO MARTINS

Data de Nascimento: 14-05-1986

+351 965 731 163

haarmartins@gmail.com

/in/hugoarmartins/

### CARREIRA

2019-ongoing | Tech Lead, Digital Business Solutions, Portugal | Fujitsu

2017-2019 | Head Of Technology | comOn - Digital Marketing Agency

2016-2017 | Coordinator, Web Applications and Architecture | Sonae Sierra

2010-2016 | Senior Consultant | Sonae IM - WeDo Technologies

2003-2010 | Analyst, Application Technology | Sonae Sierra

### FORMAÇÃO

- 2019-2020 | Pós-Graduação, Data Science | School of Management Sciences
- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2017 | Finance Program for Non-Finance Professionals | NOVA Information Management School
- 2009-2011 | Mestrado, Statistics and information Management | NOVA Information Management School
- 2008-2009 | Pós-Graduação, SYS Management & Information Technology | NOVA Information Management School
- 1998-2003 | Licenciatura, Engenharia Informática | Faculty of Sciences, Lisbon University

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Gestão de Projetos
- Liderança
- Business Intelligence
- Data Science
- Computação e Serviços Cloud

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Português	★	★	★	★	★	★
Inglês	★	★	★	★	★	★
Espanhol	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Foco na melhoria contínua
- Criatividade
- Planeamento e Adaptabilidade
- Responsabilidade
- Comunicação

### INTERESSES

Viagens | Arte e Design | Desporto



**POSSUIDOR DE UMA VASTA EXPERIÊNCIA EM GESTÃO DE EQUIPAS E DE NEGÓCIO, COM GRANDE CAPACIDADE DE ADAPTAÇÃO E RESILIÊNCIA. PARTICULARMENTE CAPAZ EM RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS, FOCADO EM OBJETIVOS E COM UM FORTE ESPÍRITO DE EQUIPA. COM UMA ENORME DEDICAÇÃO EM CADA PROJETO E SEMPRE COM UMA ATITUDE POSITIVA.**

## HUGO RODRIGUES

Data de Nascimento: 08-08-1979

+351 969 741 479

hugopintorodrigues@gmail.com

/in/hugo-rodrigues-4335b988

### CARREIRA

#### 2019 | Technical Assistance Manager & Technical Marketing Manager | PPG Dyrup, S.A.

- Gestão dos serviços de assistência técnica, garantindo a satisfação do cliente através da melhoria contínua com foco no cliente (B2B & B2C)
- Parte da equipa de desenvolvimento estratégico de negócio
- Responsável pela ligação entre as equipas de Marketing, Comercial e desenvolvimento de produto

#### 2015-2019 | Technical Assistance Iberia Manager | PPG Dyrup, S.A.

- Responsável pela análise de indicadores chave em dois mercados e consumidores distintos. Ligação entre as equipas comerciais dos dois países e a equipa de gestão
- Gestão de equipa técnica ibérica, manutenção e rentabilidade das máquinas tintométricas

#### 2013-2015 | Technical Assistance Supervisor | Tintas Dyrup, S.A.

- Gestão dos assistentes técnicos e responsável pela análise e tratamento de reclamações, suporte técnico e ensaios de produtos
- Desenvolvimento de todo o programa de formação técnica para clientes e comerciais

#### 2010-2013 | Technical Assistance | Tintas Dyrup, S.A.

- Responsável pela análise e tratamento de reclamações, suporte técnico e ensaios de produtos
- Funções orientadas para o cliente

#### 2008-2010 | Production Supervisor | BA Vidro, S.A.

- Responsável pelas mudanças de trabalho e pelos especialistas de produção. Resolução de problemas de produção e ajuste de métodos de trabalho dos diferentes turnos
- Monitorização e análise em tempo real da produção para melhoria de eficiência e qualidade
- Responsável pelos resultados de produção em estreita articulação com a oficina mecânica, forno de fusão e oficina de moldes

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Master in Business Administration (MBA) | ISCTE Executive Education
- 2015-2016 | Corrodere training course obtaining the qualified Coating Inspector Degree, equivalent to NACE Level 2 and FROSIO Level 3 | MPI Group, Amesterdam - Netherlands
- 2005-2008 | Master Degree (second study cycle of Bologna process) in Materials Engineering | Instituto Superior Técnico of Universidade Técnica de Lisboa (IST-UTL)
- 2005-2008 | First study cycle of Bologna process in Materials Engineering | Instituto Superior Técnico of Universidade Técnica de Lisbos (IST-UTL)
- 1998-2005 | First years of Graduate in Materials Engineering | Faculdade de Ciências e Tecnologia of Universidade de Coimbra (FCTUC)

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Resolução de Problemas
- Pensamento crítico
- Melhoria contínua
- Capacidade de decisão
- Liderança de equipas

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Inglês	★	★	★	★	★	★
Espanhol	★	★	★	★	★	★
Francês	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Capacidade de adaptação em ambientes multiculturais e multidisciplinares
- Assertividade
- Capacidade analítica

### INTERESSES

Correr | Tecnologia | Viajar



**EXPERIÊNCIA NO DESENVOLVIMENTO DE SOLUÇÕES EFICIENTES PARA PROBLEMAS DE ELEVADA COMPLEXIDADE. CARREIRA A GERIR EQUIPAS, A IMPLEMENTAR PROJETOS E DIGITALIZAR PROCESSOS. 8 ANOS NA INDÚSTRIA DA AVIAÇÃO.**

## JOÃO FILIPE DOS SANTOS

Data de Nascimento: 15-04-1986

+351 918 700 875

joafilipedossantos@gmail.com

/in/joafilipedossantos

### CARREIRA

#### 2019-2020 | Head of Airlines and Distribution | VIAGENS ABREU SA

- Coordenador da equipa responsável pelo produto de aviação em toda a rede de lojas Abreu.
- Responsável pela relação com as companhias aéreas e desenvolvimento de novas formas de distribuição.
- Criação de modelos de controlo e gestão de receita de aviação.

#### 2018-2019 | Business Intelligence Manager | PAUL STRICKER, SA

- Desenvolvimento de soluções de Business Intelligence.
- Definição de Estratégia de Pricing.
- Criação de modelos de previsão de vendas e gestão de stocks.

#### 2013-2018 | Sales Development and Efficiency Manager | TAP AIR PORTUGAL Commercial Direction

- Gestão das políticas e contratos de distribuição entre a companhia, GDSs e Agências de Viagem.
- Desenvolvimento de soluções digitais inovadoras de distribuição de produto e novo conteúdo como Grupos, Branded Fares e serviços Ancillary.
- Criação de Dashboard e KPI's usados na tomada de decisão e definição da estratégia de Vendas.

#### 2016-2017 | Revenue, Network & Planning Specialist | TAP AIR PORTUGAL

- Revenue Management rotas da América do Norte.
- Rebranding Intercontinental.

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2004-2008 | ENG. Electrotécnica e Computadores | Instituto Superior Técnico (1º Ciclo)

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Negociação e Vendas
- Gestão de equipas de IT
- Desenvolvimento de soluções digitais
- C, SQL, Power BI e Qlikview
- Amadeus, Galileo, Sabre

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Português	★	★	★	★	★	★
Inglês	★	★	★	★	★	★
Italiano	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Liderança sob pressão
- Criativo e desembaraçado
- Motivado
- Pontual

### INTERESSES

Corridas de Obstáculos (OCR) | Automobilismo | Puzzles



**APAIXONADA PELA GESTÃO ESTRATÉGICA E RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS O MEU PERCURSO PROFISSIONAL TEM SIDO DEDICADO AO IMOBILIÁRIO E DESENVOLVIMENTO URBANO. SOU UMA PROFISSIONAL RESILIENTE, DINÂMICA E ENTUSIASTA DE NOVOS PROJECTOS, QUE VALORIZA MUITO O TRABALHO DE EQUIPA E PROCURA DIVERSIFICAR A SUA EXPERIÊNCIA PARA PODER COM ELA TRAZER MAIS VALIA ÀS EMPRESAS E EQUIPAS QUE INTEGRA.**

## LEONOR DE ASSUNÇÃO ALHO VASCONCELOS

Data de Nascimento: 05-04-1981

+351 966 890 775

Laavasconcelos@gmail.com

in/leonor-vasconcelos

### CARREIRA

#### 2017 Presente | Direcção Geral Desenvolvimento e Inovação | Grupo Espaços Verdes

- Implementação e acompanhamento de estratégia empresarial, posicionamento no mercado e políticas da empresa. Acompanhamento e Coordenação de actividades e projectos de desenvolvimento e inovação. Desenvolvimento de oportunidades de investimento.

#### 2013-2017 | Direcção de produção | Grupo Espaços Verdes

- Planeamento e coordenação do departamento de produção, desde acompanhamento de equipas de projecto, equipas operacionais em obra e equipas comerciais. Responsável directa pelo departamento de Contratação Publica, desenvolvimento, submissão e acompanhamento de propostas em fase de concurso, antes e depois da adjudicação.

#### 2010-2013 | Gestão de projecto | Espaço e Cor Investimentos

- Gestão do património imobiliário da empresa. Desenvolvimento, promoção e gestão de património imobiliário, focando a reabilitação urbana em diversas escalas. Orientação e definição de estratégia de dinamização do património, desenvolvimento de planos de investimento, acompanhamento de projeto e da construção/reabilitação, até à finalização do processo.

#### 2008-2010 | Arquiteta | Grupo Espaços Verdes

- Desenvolvimento de projectos de arquitectura e integração paisagística em vários níveis e escalas, incluindo estudos de impacte ambiental, em colaboração com equipas multi-disciplinares, para as redes viária e ferroviária.

#### 2006-2008 | Arquiteta | INBO Amsterdam e De Architekten, Cie

- Desenvolvimento de planos urbanos, estudos de viabilidade, morfologia, estratégia

e design de complexos urbanos para promotores imobiliários de todo o mundo. Colaboração no desenvolvimento de projetos de arquitectura, planeamento urbano, e promoção imobiliária nos países baixos e China.

### FORMAÇÃO

- 2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2012 | Pós Graduação | Integração de sistemas de gestão de qualidade, ambiente e segurança | TUV Rheinland Portugal
- 2010 | Estudos Avançados em Urbanismo | Faculdade de Arquitectura da Universidade Técnica de Lisboa
- 2006 | Licenciatura em Arquitectura | Faculdade de Arquitectura da Universidade Técnica de Lisboa

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Resolução de problemas e implementação de processos
- Gestão estratégica e tomada de decisão
- Negociação e mediação
- Liderança e gestão de equipas

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Inglês	★	★	★	★	★	★
Espanhol	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Empreendedora e Entusiasta
- Criatividade e Polivalência

### INTERESSES

Arte | cultura e viagens | restauro criativo | jardinagem



**COM 15 ANOS DE EXPERIÊNCIA NA ÁREA FINANCEIRA, DEZ DOS QUAIS NA INDÚSTRIA DE BENS DE CONSUMO, ESPECIALIZADO EM AUDITORIA, CONTABILIDADE FINANCEIRA E CONTROLLING, TENHO DESEMPENHADO FUNÇÕES QUE PERMITEM UMA VISÃO COMPLETA DA CADEIA DE VALOR EMPRESARIAL E O DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS.**

## LUÍS ALBERTO MOURA MOREIRA

Data de Nascimento: 25-07-1983

+351 964 368 155

luismouramoreira83@gmail.com

in/luismouramoreira

### CARREIRA

#### 2018 | Coca-Cola European Partners Commercial Finance Lead - Business Partner da Direção Comercial e do Country Manager

- Auxiliar no processo de crescimento do negócio e criação de valor, garantindo a viabilidade financeira da estratégia comercial através de análise financeira e de negócio, bem como a identificação de riscos e oportunidades, estando presente em todo o processo de tomada de decisão.

#### 2016-2018 | Coca-Cola Iberian Partners Finance Controlling Manager

- Sendo o responsável pela equipa de Controlo de Gestão tive como papel fundamental a coordenação e acompanhamento da análise dos resultados nacionais, a construção e definição do Business Plan e Forecast. Tendo como objetivo a melhoria da performance de negócio desenvolvi ferramentas e metodologias de análise.

#### 2010-2016 | Refrige Controller

- Análise e controlo de resultados das áreas operacionais da empresa (Supply, Comercial e áreas de Suporte), business partner financeiro dos diversos departamentos da empresa. Ponto de contacto da área financeira no processo de integração ibérico e europeu.

#### 2009 | Danone | Internal Audit Manager

- Como responsável de auditoria interna, as minhas principais responsabilidades passaram pela realização de testes de auditoria interna.

#### 2006-2009 | PriceWaterhouseCoopers | Assurance Associate

- Auditor financeiro externo, contactava com diferentes realidades de empresas nacionais e multinacionais, validando as demonstrações financeiras e controlos internos

#### 2005-2006 | Banco BPI Caixa / Tesoureiro

- Responsável de Tesouraria de Agência Bancária. Atendimento aos clientes bancários e conhecimento de produtos financeiros.

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2005 | Curso de Especialização em Mercados Financeiros. Destinado a aumentar o conhecimento detalhado em mercados financeiros teve como bases os mercados cambiais, ações e derivados | ISCTE-IUL
- 2001-2005 | Licenciatura em Economia. Estágio curricular no Taguspark Portugal, abordando I&D | ISCTE-IUL

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Planeamento Financeiro estratégico
- Amplos Conhecimentos em SAP
- Orçamento e Forecast
- Gestão de RiscoGo
- Contabilidade Analítica

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Inglês	★	★	★	★	★	★
Espanhol	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Melhoria da Business Performance
- Liderança de equipas
- Controlo InternoT
- Coaching & Feedback

### INTERESSES

Música | Literatura | Viagens





**GESTOR EXPERIENTE E AUTO MOTIVADO, COM VASTA EXPERIÊNCIA E VALOR ACRESCENTADO NA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL DAS ORGANIZAÇÕES. UM PROFISSIONAL COM PAIXÃO POR NOVOS DESAFIOS, TENDO EXPERIÊNCIA EM MÚLTIPLOS PROJETOS NO SECTOR PRIVADO E PÚBLICO. DEFENSOR DE UMA VISÃO HOLÍSTICA DE ARQUITETURA EMPRESARIAL PARA TODAS AS ORGANIZAÇÕES.**

## LUÍS MIGUEL RODRIGUES ROSENDO

Data de Nascimento: 15-12-1971

+351 962 046 010

rosendol@gmail.com

[in /in/luís-rosendo/](#)

### CARREIRA

**2016-2019 | Digital Transformation Leader | Unipartner IT Services | Lisbon Desde fevereiro 2016**

- Trabalha em colaboração estreita com a administração, definindo e criando a visão, os objetivos de projeto e os caminhos de iniciativas, para grandes clientes no seu processo de transformação digital.
- Lidera um conjunto de equipas envolvidas em vários projetos, promovendo e focando as equipas nos objetivos fundamentais dos mesmos. Tipicamente, são Projetos de transformação digital de complexidade elevada, em que a componente de integração atravessa as várias camadas de arquitetura empresarial, desde os objetivos estratégicos, passando pelos processos e terminando nos sistemas e aplicações que os suportam.
- Desenvolve a relação com os principais parceiros, de forma a alcançar o sucesso nos desafios de negócio.

**1997-2016 | Dev., Lider de Equipas & Gestor de Projetos | Unisys Portugal | Lisboa**

- Colaboração direta com a gestão das áreas de negócio, desenvolvendo uma abordagem consultiva aos clientes, criando soluções de valor acrescentado com uma visão holística, para clientes de média e grande dimensão.
- Participou diretamente no desenvolvimento dos objetivos chave dos projetos em que participou, trabalhando com as equipas para os atingir.
- Participou diretamente no desenvolvimento dos objetivos chave dos projetos em que participou, trabalhando com as equipas para os atingir.
- Participou diretamente no desenvolvimento dos objetivos chave dos projetos em que participou, trabalhando com as equipas para os atingir.

**1996-1997 | Implementador | INESC**

- Desenvolveu soluções de software de comunicações para Sistemas de rastreio de localização (GPS).

- Colaborou com os líderes de equipa na definição e atingimento dos objetivos dos projetos onde participou.

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 1990-1995 | Universidade Técnica de Lisboa Instituto Superior Técnico | Engenharia Eletrotécnica e de Computadores (Sistemas Eletrónicos e de Computadores)

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Auto motivado
- Capacidades de Liderança fortes
- Capacidades de Gestão de Tempo/Prioridades
- Boas capacidades de comunicação
- Capacidade de adaptação a novas realidades
- Centrado e focado no cliente
- Capacidade analítica na resolução de problemas

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Inglês	★	★	★	★	★	★
Francês	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Organização de eventos de desportos motorizados
- Desenvolvimento e suporte a atividades de escutismo (CNE)

### INTERESSES

Jogador Veterano de Tennis & Padel | Piloto de Karting & Rallye | Praticante de BTT



**SEM MEDO DE ARRISCAR E DEDICADO AO MÁXIMO NOS PROJETOS QUE ABRAÇO, CONSIDERO-ME UMA PESSOA AMBICIOSA E LUTADORA PARA ATINGIR AS MINHAS METAS. SINTO ME PRONTO PARA ABRAÇAR NOVOS DESAFIOS E PARA CONTINUAR A DESENVOLVER O MEU CONHECIMENTO, TANTO EM TERRITÓRIO NACIONAL COMO INTERNACIONAL.**

## MIGUEL ANTÓNIO BOMBICO FIGUEIRA

Data de Nascimento: 07-03-1989

+351 927 487 862

miguel\_figueira6@hotmail.com

in/miguel-figueira-08a83935/

### CARREIRA

**Desde 2017 | Contabilista Certificado por conta própria Gestiforos | Miguel Figueira (e conjuntamente)**

**Desde 2017 | Controller**

- L'and Vyneards Hotel, Land Resorts, SA - Montemor o Novo

**2016-2017 | Diretor Administrativo e Financeiro**

- Shap2sea – Shapers Factory Board and Blank Manufacturers, Lda (Fábrica industrial sector desporto náutico) Vendas Novas

**2011-2016 | Contabilista e Auditor Junior**

- Empresa Rosário, Graça e Associados, SROC, Lda - Évora

**2011 | Estágio curricular de 80 horas**

- Gabinete de Contabilidade José Setúbal - Montemor o Novo

**2008 | Recepcionista**

- Hotel Rural Courela da Mata, Lavre

**2006-2011 | Comerciante**

- Trabalhei com o meu pai num café nos meus horários livres Snack-Bar "O Sonho" Montemor o Novo

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2015 | Contabilista Certificado nº 92947 Ordem dos Contabilistas Certificados
- 2012 | Mestrado em Gestão | Especialidade de Contabilidade desde 2012 (falta conclusão da tese) | Universidade de Évora
- 2008-2011 | Licenciatura em Gestão (média de 14) | Universidade de Évora

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Recursos Humanos
- Controlo de Gestão
- Planeamento de Produção
- Gestão Comercial
- Organização
- Responsável
- Dedicado
- Respeitoso
- Ambicioso
- Lutador

### IDIOMAS

Inglês

A1 A2 B1 B2 C1 C2



Francês



A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Jogador de Futebol desde os 5 anos
- Capitão de equipa nos diversos escalões de equipa

### INTERESSES

Futebol | Vinhos | Indústria | Hotelaria | Economia Política | Organização de Eventos



**O QUE ME MOVE SÃO DESAFIOS COM CARACTERÍSTICAS COMPLEXAS, ONDE TENHA DE GERIR UMA EQUIPA E COM IMPACTO NA EMPRESA E NO CLIENTE, ONDE A MINHA CURIOSIDADE POR APRENDER E GOSTO POR PARTILHAR EXPERIÊNCIAS SE POSSAM DESTACAR.**

## MIGUEL CABRITA TEIXEIRA

Data de Nascimento: 29-09-1991

+351 912 371 389

miguelcabritateixeira@gmail.com

/in/miguel-cabrita-teixeira

### CARREIRA

#### Desde 2014 | Grupo Megasa, SN Seixal Siderurgia Nacional S.A.

- Fev/20 – Presente: Responsável do Departamento de Qualidade - Controlo de qualidade e processo, Gestão de laboratórios, Desenvolvimento de novos produtos, Certificações/Acreditações, Gestão de equipas e objectivos.
- Out/18 – Fev/20: Engenheiro de Qualidade, Processo e Produto - Responsável da qualidade pelos biletos e fio laminado (> 50% da produção de fábrica)
- Jun/15 – Out/18: Engenheiro de Qualidade e Processo - Responsável da qualidade pela produção de biletos na Aciaria
- Ago/14 | Jun/15: Técnico de Apoio à Qualidade e Processo - Apoio ao processo de fabrico de biletos na Aciaria

#### Principais Resultados:

- Dinamização e liderança de equipas interdisciplinares ao longo de toda a unidade fabril com foco no desenvolvimento de novos produtos, diminuição de custos e análise de reclamações.
- Otimização de custos de fabrico através da análise e exploração de especificações de produto, reduzindo os custos em mais de 1%.
- Desenvolvimento e implementação de sistemas de controlo de produção e novas técnicas de ensaio para aços especiais, levando à diminuição de 15% no material desclassificado.
- Implementação e sistematização de novas metodologias de amostragem e análise de matérias-primas, diminuindo em 80% o stock de material não conforme.
- Otimização do desempenho de equipas aplicando metodologias Lean e 5S.
- Participação em fase de projeto, especificação, compra, instalação e arranque de novos equipamentos de Laminagem e de controlo de produção.

#### De Fevereiro de 2011 a Julho de 2014 | Investigador no Centro de Química Estrutural | Instituto Superior Técnico

- Investigador na área de álcoois hidrogenados, fluorados, semi-fluorados e nano estruturas 2D.
- Publicação de vários artigos e comunicações em revistas científicas internacionais.

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2009-2014 | Licenciatura e Mestrado em Engenharia de Materiais | Universidade Técnica de Lisboa – Instituto Superior Técnico

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Liderança e Gestão de Equipas
- Tomada de Decisão
- Negociação
- Pensamento Estratégico
- Tolerância à Pressão

### IDIOMAS

Inglês

Espanhol



A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### INTERESSES

Velejar | Cozinhar | Ler



**PROFISSIONAL MULTI-FACETADO, ORIENTADO PARA O SUCESSO E RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS FOMENTANDO O MELHOR DAS EQUIPAS E A ORGANIZAÇÃO DAS EMPRESAS. O EMPREENDEDORISMO APARECEU NATURALMENTE COM O DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS EM VÁRIAS ÁREAS.**

## NELSON ARAÚJO PEREIRA

Data de Nascimento: 20-10-1986

+351 961 772 959

nelsonapereira@gmail.com

/pub/nelson-pereira/15/b28/928

### CARREIRA

#### Desde 2020 | Diretor de Planeamento e Controlo de Gestão e Financeiro Creatambitions

- Responsável pelo reporte financeiro e operacional do grupo e orçamento financeiro do grupo.
- Responsável por todas as áreas financeiras da empresa: tesouraria, contabilidade, fiscalidade, contas a pagar e créditos documentários de exportação

#### 2019 | Gestor Financeiro Sénior Creatambitions

- Coordenação das áreas tesouraria, pagamentos e crédito documentários.
- Gestão e planeamento financeiro e de tesouraria. Relacionamento com bancos, fornecedores e clientes.

#### 2016-2019 | Diretor Financeiro Grupo Imuvip Portugal e Angola

- Coordenação das áreas de contabilidade, tesouraria, pagamentos, faturação, controlo de crédito e planeamento e controlo de gestão.
- Gestão e planeamento financeiro, desenvolvimento de controlo de gestão e reportes. Relacionamento com bancos, fornecedores e clientes e gestão de equipas multiculturais.

#### 2014-2016 | Gestor Financeiro Sénior Grupo Refriango | Angola

- Coordenação das áreas de tesouraria, recebimentos, pagamentos, reconciliações bancárias e caixas.
- Definição de estratégias de aplicação de excedentes e antecipação de necessidades. Relacionamento com bancos e gestão de equipas multiculturais.

#### 2011-2014 | Controler Financeiro Grupo Refriango | Angola

- Auditorias, análises e reportes das áreas logísticas, comercial e financeira.

Implementação de medidas de controlo e melhoria de eficiência.

- Elaboração do orçamento anual das áreas logísticas, qualidade, segurança serviços partilhados.

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2009-2014 | Mestrado em Finanças Universidade do Minho
- 2004-2008 | Licenciatura em Gestão Universidade do Minho

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Excelente domínio de Excel e restantes ferramentas Office
- Excelente domínio SAP e Primavera ERP
- Capacidade de gestão e motivação de pessoas e equipas
- Team player
- Capacidade de organização

### IDIOMAS

Inglês



A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Orientado para soluções
- Copo Meio Cheio
- Capacidade analítica

### INTERESSES

Empreendedorismo | Inovação | Criação e Desenvolvimento de novos negócios | Viajar e conhecer novas culturas



**FARMACÊUTICO DE FORMAÇÃO, E GESTOR COM MAIS DE 13 ANOS DE EXPERIÊNCIA E ESPECIALIZAÇÃO EM SUPPLY CHAIN E COMPRAS. UM ENTUSIASTA DA RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS E MELHORIA CONTÍNUA. FORTE ORIENTAÇÃO PARA OS RESULTADOS E CRIAÇÃO DE VALOR PARA AS ORGANIZAÇÕES.**

## NUNO CARVALHO

Data de Nascimento: 08/06/1982

+351 916 821 063

nunomscarvalho@gmail.com

/in/nunomscarvalho/

### CARREIRA

#### 2018-Presente | Diretor de Compras | Alliance Healthcare SA

- Responsável pelo Departamento de Aprovisionamento que contempla as atividades de negociação e avaliação de fornecedores, forecast e planeamento, gestão de inventário e master data.

#### 2015-2018 | PMO & L'Oréal Account Manager | DHL Supply Chain SA

- Responsável pela conta L'Oréal (Transporte Ibérico, Customer Service, Order to Cash, Logística de Material Marketing, Lojas Nix).
- Gestor de Projectos de Logística (Novos Clientes, Transferência de Operações, Melhoria Contínua).

#### 2013-2015 | Business Developer & Diretor Técnico | DHL Supply Chain SA

- Diretor técnico da operação logística Life Sciences (principais clientes - Well's, Procter&Gamble, Hovione e Virbac).
- Desenho de soluções logísticas no âmbito de respostas a RFQ (NOS, MEO, Pfizer, Zimmer, Sportzone, Baxter).

#### 2012-2013 | Diretor de Logística e Compras | Organizações RCA DLA Angola

- Gestão operacional de uma rede de 6 clínicas de hemodialise em Angola.
- Responsável pelo Procurament, Importação e Distribuição de medicamentos e dispositivos médicos

#### 2006-2011 | Diretor Técnico | GSV Farmacêutica

### FORMAÇÃO

- 2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2006 | Licenciatura em Ciências Farmacêuticas | Universidade de Coimbra

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Pensamento e Planeamento Estratégico
- Gestão de Equipas
- Melhoria Contínua
- Liderança

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Inglês	★	★	★	★	★	★
Espanhol	★	★	★	★	★	★
Francês	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### INTERESSES

Cozinhar | Viajar | Puzzles



**IT EXPERT COM 19 ANOS DE EXPERIÊNCIA. 13 ANOS DE GESTÃO DE TOPO, A ALINHAR TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO COM O NEGÓCIO, ALAVANCAGEM DO NEGÓCIO, MELHORIA CONTINUA E MONITORIZAÇÃO. 12 ANOS DE EXPERIÊNCIA EM AMBIENTES DE CONTEXTO INDUSTRIAL COM NECESSIDADES DE CONSTANTE SUPORTE AO NEGÓCIO.**

## NUNO MANUEL DIAS PEREIRA

Data de Nascimento: 20-10-1986



+351 935 526 233



ndiaspereira@netcabo.pt



/in/nuno-dias-it

### CARREIRA

**2019 | Sócio Gerente ZUDUDA, LDA**

**2013-2019 | Diretor IT RAPORAL, SA**

- Planeamento e coordenação do IT de acordo com os objetivos e estratégias definidas pelo Board, tendo em vista as necessidades do negócio a curto, médio e longo prazo.
- Avaliação tecnológica e negociação com os parceiros, novas contratações e definição de níveis de serviço (SLA).

**2009-2016 | CORMAGNUM, SA**

**2005-2011 | Diretor IT Grupo MONTALVA**

- Implementação de uma plataforma ERP única e aplicações satélite nas várias empresas do Grupo
- Automatização de processos contabilísticos e financeiros inter-empresas, através da customização do ERP;
- Melhoria e adaptação dos módulos de Tesouraria e Controle de crédito do ERP;

**2001-2004 | Consultor Sénior Grupo Ace/ Logica**

- A entrada na ACE-BI como Consultor, dá-se com o intuito de potenciar a nova unidade de negócio focada em CRM e EAI.
- Coordenação da equipa da ACE-SC, responsável pela configuração/customização do sistema de facturação (Arbor) da empresa espanhola Comunitel. Projecto sediado em Madrid.

**1999-2001 | Engenheiro Técnico Nível 3 | EID,SA | Empresa de investigação e desenvolvimento eletrónico**

- Desenvolvimento de um rádio de HF/VHF/UHF destinado a usos militares em comunicações tácticas, denominado P/PRC-525
- Coordenação de estágio de 2 finalistas de Eng.ª Informática da Universidade Nova. Apoio no departamento de Infra-estruturas.

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2016-2017 | Programa Avançado de Gestão para Executivos | Católica-Lisbon School of Business & Economics
- 2012-2014 | Sistemas e Tecnologias de Informação para as organizações | Iseg-Lisbon School of Business & Economics
- 2011-2012 | Programa Avançado de Gestão e Avaliação de Projetos (PAGAP) | Católica-Lisbon School of Business & Economics
- 1993-1998 | Engenharia Informática e Computadores | Instituto Superior de Engenharia de Lisboa

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Senso de Responsabilidade
- Empreendedor
- Resiliente
- Autoconsciência
- Autocontrolo

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Inglês	★	★	★	★	★	★
Francês	★	★	★	★	★	★
Espanhol	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Social-Fitness
- Espírito Empreendedor e Inovador
- Capacidade de adaptação ao ambiente multicultural



## PEDRO GONÇALVES

Data de Nascimento: 28-08-1973

+351 918 787 533

pmsgoncalves@gmail.com

/in/pedro-goncalves-2514596/

### CARREIRA

#### Desde 2016 | Regional Sales Manager | Boston Scientific

- Gestão de Vendas, Gestão de Equipa, Planeamento, Implementação e Controlo de Objetivos e Gestão de Operating Income

#### 2011-2016 | Product Manager | ST. Jude Medical

- Gestão do Budget de Marketing, Gestão de Produto, Gestão de Comunicação

#### 2008-2011 | Key Account Manager | ST. Jude Medical

- Estabelecer Parcerias com Top Accounts, Negociação, Estratégia

#### 2006-2008 | Territory Manager | ST. Jude Medical

- Vendas, Apoio Técnico, Preparação e Negociação de Concursos Públicos.

#### 2004-2006 | Sales & Technical Specialist | LusoPalex

- Responsável Nacional de Vendas e Apoio Técnico na área da Gestão de Ritmo Cardíaco

#### 1998-2004 | Sales Rep | Cormédica

- Vendedor nas áreas de Cirurgia Cardíaca/ Vascular e Gestão de Ritmo Cardíaco

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2007-2010 | Licenciatura em Gestão de Marketing | IPMA - Instituto Português de Administração de Marketing

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Desenvolvimento de Negócio
- Gestão de Vendas
- Liderança e Gestão de Equipa
- Gestão Estratégica
- Planeamento
- Comunicação

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Inglês	★	★	★	★	★	★
Espanhol	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### INTERESSES

Música (Baterista) | Viagens | Futebol | Vinhos

**EXPERIENTE MARKETEEER E SALES MANAGER, COM UM HISTÓRICO DE MAIS DE 20 ANOS DE EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL, EM VENDAS E MARKETING, NA ÁREA DA INDÚSTRIA DE DISPOSITIVOS MÉDICOS. AO LONGO DA MINHA CARREIRA PROFISSIONAL TENHO ADQUIRIDO E DESENVOLVIDO FORTES COMPETÊNCIAS EM VÁRIAS ÁREAS COMO, GESTÃO DE MARKETING, DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIO, LIDERANÇA E GESTÃO DE EQUIPA, GESTÃO DE VENDAS, NEGOCIAÇÃO, ESTRATÉGIA, GESTÃO E COMUNICAÇÃO.**



**MARKETEER E GESTOR EXPERIENTE NO MERCADO DE DISPOSITIVOS MÉDICOS ORTOPÉDICOS, COM FORTES COMPETÊNCIAS EM VENDAS, GESTÃO DE PRODUTOS, GESTÃO DE PESSOAS E ÁREA FINANCEIRA ESTRATÉGICA, VALORIZANDO O RELACIONAMENTO INTERPESSOAL.**

## PEDRO TIAGO MACHADO MAGALHÃES

Data de Nascimento: 15-12-1978

+351 910 692 930

ptmagalhaes@gmail.com

/in/pedromagalhaes/

### CARREIRA

#### 2019 | InnoBioTech Dispositivos Médicos | Diretor Geral

- Criação e lançamento de uma nova empresa no mercado dos dispositivos médicos Distribuição em exclusivo para Portugal das marcas Axogen, Arthrosurface, Matricel, Orthobrand, Cerament.

#### 2015-2018 | Skymedical Dispositivos Médicos | Gestor de Produto

- Responsabilidade pela gestão de produto das divisões de Trauma, Medicina Desportiva e Equipamentos da marca Stryker em Portugal

#### 2013-2015 | Mecomtech Dispositivos Médicos Especialista de Produto

- Venda, gestão e promoção de dispositivos médicos de Ortopedia nos hospitais da zona de Lisboa e Sul.

#### 2008-2013 | Zimmer Holdings Inc. Dispositivos Médicos Especialista de Produto

- Desenvolvimento e implementação de estratégias de comunicação, de mercado e precificação como forma de manter o posicionamento da marca previamente definido.

#### 2004-2018 | Smith & Nephew Ortopedics Dispositivos Médicos Gestor de vendas

- Responsável pela formação de médicos ortopedistas e enfermeiros de bloco operatório.

#### 2003-2004 | 25 Rãs Marketing e Publicidade Lda | Agência de Marketing e Publicidade | Gestor de projeto

- Membro de uma taskforce para a implementação de uma marca de telefones no mercado Português.

#### 2002-2003 | Hilti Sistemas de fixação para a construção civil | Vendedor

- Gerir uma carteira de clientes na zona da grande Lisboa. Venda e gestão de margem de lucro.

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2009-2012 | Licenciatura em Gestão de Marketing | IPMA - Instituto Português de Administração de Marketing

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Espírito de equipa
- Capacidade de síntese e de análise
- Facilidade de comunicação
- Coaching
- Capacidade de liderar pessoas e projetos
- Espírito empreendedor

### IDIOMAS

Inglês A1 A2 B1 B2 C1 C2  
 Espanhol A1 A2 B1 B2 C1 C2

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
 C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Domínio do software Office (Word, Excel, Power Point)
- Domínio do software IBM – SPSS
- Domínio do ambiente Web

### INTERESSES

Viagens | Música | Literatura





**DINÂMICO E APAIXONADO POR TECNOLOGIA, TENHO MAIS DE 15 ANOS DE EXPERIÊNCIA NA DEFINIÇÃO E IMPLEMENTAÇÃO DE TRANSFORMAÇÕES DIGITAIS BEM-SUCEDIDAS EM VÁRIOS SETORES DE NEGÓCIO, ALAVANCANDO SOLUÇÕES INOVADORAS E DE VALOR ACRESCENTADO.**

## RICARDO GODINHO GONÇALVES

Data de Nascimento: 09/1980

✉ ricardo.g.goncalves@gmail.com

in /in/ricardoggoncalves/

### CARREIRA

#### 2015-Presente | Solutions Director | Truewind S.A.

Desde que entrei na Truewind, contribuí para a definição e implementação de uma estratégia de crescimento rápido que a empresa concretizou com sucesso através de um aumento consistente das vendas e equipa a cada ano.

Como Diretor de Soluções, sou responsável por:

- Fomentar fortes relações com nossos clientes, fornecendo programas digitais transformacionais e valor agregado aos negócios;
- Previsão e controlo de P&L;
- Suporte à nossa equipa de vendas e pré-vendas no desenvolvimento de negócios em nossos mercados-alvo: Estados Unidos, Reino Unido e Portugal;
- Desenvolvimento de talentos da minha equipa, composta por mais de 40 consultores de diferentes perfis (Account Managers, Engagement Manager, Delivery Managers and Developers) espalhados por várias geografias: Portugal, Brasil e Reino Unido

#### 2014-2015 | Business Manager | Altran

- Como parte da equipa de gestão da unidade de serviços nearshore, fui Account Manager do maior cliente nearshore, representando 1/3 da receita e gerindo 50 colaboradores que participavam em projetos nesse cliente.
- Também estive profundamente envolvido no ciclo de vendas, promovendo serviços nearshore e desenvolvendo novas oportunidades de negócios, alcançando um crescimento de dois dígitos em termos de volume de vendas e equipa. Neste papel, participei do processo de recrutamento, em conjunto com a nossa equipa de recursos humanos na validação final e negociação de condições salariais.

#### 2006-2013 | Solutions Architect | Truewind-Chiron | Chiron

- Scrum Master, Arquiteto SW e auditor em

projetos de Java, SOA, integração de dados Business Intelligence e dispositivos móveis em diversas áreas de negócios (bancos, informações de crédito, administração pública, saúde, automóvel, retalho, aviação e telecomunicações).

#### 2004-2006 | Team Leader / Software Developer | Siemens

- Responsável pelo gestão e liderança técnica no desenvolvimento de aplicações de software para gestão e configuração de redes de acesso e transporte para clientes internacionais.

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 1998-2003 | Bsc (4 years) Computer Science Faculdade de Ciências da Universidade de Lisboa

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Transformação de negócios
- Comunicação
- Foco no cliente
- Liderança
- Trabalho em equipa

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Português	★	★	★	★	★	★
Inglês	★	★	★	★	★	★
Francês	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Scrum Master com experiência na utilização de metodologias ágeis (Scrum, Kanban)
- Formador Certificado (CCP)

### INTERESSES

Tecnologia | BTT | Cinema

RITA MARIA MAGALHÃES DOS SANTOS TAPADA

Data de Nascimento: 21-10-1974

+351 919 981 988

ritatapada@gmail.com

/in/rita-tapada-2ba21472

CARREIRA

Laboratórios Pfizer, Lda

2018-Atualmente | Pharmacy Account Manager

2014-2018 | Key Account Pharmacy Groups

2011-2014 | Key Account Pharmacy

2000-2004 | Sales Representative

FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2012-2014 | Executive Master e Pós Graduação in Gestão de Recursos Humanos Universidade de Lisboa
- 1999-2000 | Curso de Formação de Formadores | Associação Nacional de Formadores
- 1992-1997 | Licenciatura em Geografia Especialização em estudos ambientais Universidade de Coimbra

COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Key Account Management
- Definição e implementação estratégica /planos de acção
- Promoção, desenvolvimento e fidelização de clientes.
- Criação de alianças rentáveis de longo prazo procurando os melhores resultados comerciais e financeiros, numa perspetiva Win-Win
- Construção de parcerias que aportem resultados otimizados

IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Inglês	★	★	★	★	★	★
Espanhol	★	★	★	★	★	★
Italiano	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

INTERESSES

Leitura | Música | Desporto | Viagens



PROFISSIONAL COM 19 ANOS DE EXPERIÊNCIA EM INDÚSTRIA FARMACÊUTICA. COM FACILIDADE EM CRIAR RELAÇÕES DE CONFIANÇA NO CONTEXTO AMPLO E ESTRATÉGICO DE NEGÓCIO. ORGANIZADA E FOCADA NA COORDENAÇÃO E GESTÃO DE RECURSOS. CRIATIVA NA RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS. VERSÁTIL E MOTIVADORA NO TRABALHO EM EQUIPA.

RUI MIGUEL CAMPAINHA FERNANDES

+351 966 544 716

ruicampainha@gmail.com

/in/rui-campainha

CARREIRA

2017 Atualmente | Diretor-Adjunto  
Laboratório de Lisboa | Unilabs Portugal

2015-2017 | Diretor-Adjunto | Laboratório de  
Lisboa | BMAC, BASE Holding

2009-2015 | Especialista em Análises Clínicas  
Laboratório do Porto | BMAC, BASE Holding

2004-2015 | Farmacêutico, Análise Clínicas  
Laboratório do Porto | BMAC, BASE Holding

FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2009-2012 | Mestrado de Microbiologia Clínica | Universidade Fernando Pessoa Porto
- 2009 | Título de Especialista em Análises Clínicas Ordem dos Farmacêuticos
- 1998-2004 | Licenciatura | Ciências Farmacêuticas Faculdade de Farmácia U. Porto

COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Gestão clínica
- Liderança
- Colaboração
- Adaptabilidade
- Gestão operacional

IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Português	★	★	★	★	★	★
Inglês	★	★	★	★	★	★
Espanhol	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Planeamento
- Estratégia
- Criatividade

INTERESSES

Viajar | Ler | Correr



MAIS DE 10 ANOS DE EXPERIÊNCIA EM LIDERANÇA DE EQUIPAS, GESTÃO DE PROJETOS E KNOW-HOW COMPROVADO PARA COMBINAR ASPETOS DE GESTÃO, CLÍNICOS, ADMINISTRATIVOS, ESTRATÉGICOS E OPERACIONAIS. ORGANIZADO E DILIGENTE, COM BOA CAPACIDADE DE COMUNICAÇÃO ESCRITA, ORAL E INTERPESSOAL.

**SANDRA CRISTINA QUEDAS COSTA**

Data de Nascimento: 17-12-1969

+351 966 485 973

sandraq.costa@gmail.com

/in/sandracristinaquedascosta

**CARREIRA****2018 | Gestora de Logística | SPdH**

- Serviço de Logística, operacional integrado com todas as Escalas da SPdH, através da análise, planeamento, gestão de stock e controlo de inventários, asseverando o aprovisionamento, atualização e níveis de custo de stocks, monitorizando a operacionalização da eficiência dos processos que envolvem a cadeia logística.

**2015-2018 | Auditora | Certificação EASA Parte 145ª concedida SPdH**

- Auditora para a Certificação European Aviation Safety Agency (EASA), reconhecida pela Autoridade Nacional de Aviação Civil (ANAC), que defere o Certificado de Aprovação para Organizações de Manutenção de Aeronaves.

**2014-2020 | Gestora Energética | SPdH**

- Certificação Energética da frota móvel no âmbito da aplicabilidade legal.

**2011-2018 | Chefia da Engenharia | Direção de Engenharia e Gestão de Equipamentos | SPdH**

1. Sistema de Gestão da Qualidade:
  - Cumprimento de processos e procedimentos operacionais de conformidade legal, normativos, controlo operacional e requisitos dos clientes.
2. Ground Support Equipment (GSE):
  - Apoio Técnico e Documental no âmbito da legislação vigente, especificações, pareceres e notas técnicas dos fabricante de GSE. Indicadores de Desempenho.

**2003-2010 | Apoio Técnico | Manutenção de Equipamentos | (Groundforce) SPdH - Serviços Portugueses de Handling S.A. (Grupo TAP SGPS)**

- Controlo do processo de metrologia dos Equipamentos de Monitorização (EMM) e cumprimento da conformidade legal.
- Protocolos de manutenção preventiva e estudos económicos e de fiabilidade sobre GSE;
- Certificação dos equipamentos de trabalho no âmbito da conformidade legal.

**1999-2003 | Compras Técnicas do Handling | TAP Portugal**

- Prospecção e análise de mercados, na negociação e aquisição de materiais, produtos e serviços diversos, bem como na gestão de stocks.

**1991-1999 | Oficina de Manutenção de Equipamentos de Handling | TAP Portugal**

- Programação, controlo e planeamento da manutenção de GSE.

**FORMAÇÃO**

- 2019-2020 | Mestrado em Gestão de Empresas | ISCTE - Business School
- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2009 | Licenciatura em Engenharia Mecânica | Instituto Superior de Engenharia de Lisboa

**COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO**

- Competências transversais de engenharia e de gestão
- Formação de Formadores (CCP)
- Curso de Auditorias e Sistemas Integrados de Gestão
- SIX SIGMA - Green Belt Training
- Domínio de SAP

**IDIOMAS**

Inglês

A1 A2 B1 B2 C1 C2  
★ ★ ★ ★ ★ ★A1 - BEGINNER | A2 - ELEMENTARY | B1 - INTERMEDIATE | B2 - UPPER INTERMEDIATE  
C1 - ADVANCED | C2 - PROFICIENCY**OUTRAS COMPETÊNCIAS**

- Espírito de equipa
- Integridade
- Lealdade
- Dedicção
- Exigência

**INTERESSES**

Família | Viagens | Leitura | Design | Fotografia | Pintura

**DETENHO UMA LARGA EXPERIENCIA NA INDUSTRIA AEROPORTUÁRIA, NOMEADAMENTE EM GROUND HANDLING, QUALIDADE E LOGÍSTICA. RECONHECIDAMENTE CRIATIVA, DINÂMICA, PRESEVERANTE E COM SÓLIDOS CONHECIMENTOS TÉCNICOS. APAIXONAM-ME OS PROJETOS DESAFIANTES E COMPLEXOS, EM QUE POSSO CAPITALIZAR NAS MINHAS APTIDÕES NATURAIS DE LIDERANÇA.**



**SÓLIDO PERCURSO PROFISSIONAL, SALIENTANDO O EXERCÍCIO DE DIVERSOS CARGOS DE ALTA DIREÇÃO, ALICERÇADO PELA NA CONSISTENTE CAPACIDADE DE LIDERANÇA, RESILIÊNCIA E CONTINUA APRENDIZAGEM DE COMPETÊNCIAS DE GESTÃO.**

## SÍLVIA MARIA CORREIA

Data de Nascimento: 10-04-1973

+351 967 793 722

correiasilvia2008@gmail.com

/in/silvia-correia-051859/

### CARREIRA

**2019 | Planeamento e Monitorização de Vendas - CTT**

**2019-2016 desde 2016 | Administradora Executiva da Payshop e desde 2016 Diretora de Pagamentos | CTT**

- Gerir uma oferta de serviços e meios de pagamentos competitivos e inovadores ao nível do Grupo CTT.
- Promover uma eficiente gestão dos serviços financeiros prestados, garantindo o correto processamento de mais de 50 milhões de operações correspondente a mais de 5 mil milhões de Euros movimentados.

**2016-2014 | Vogal do Conselho de Administração e da Comissão Executiva com a responsabilidade do pelouro Comercial e do Canal CTT (rede de Lojas) | Banco CTT**

- Definir e estabelecer a estratégia e as políticas comerciais.
- Assegurar o acompanhamento e monitorização da atividade da rede, nomeadamente ao nível operacional e comercial.

**2015-2013 | Diretora da Área de Negócios Serviços Financeiros | CTT**

- Garantir uma oferta inovadora, competitiva e eficiente dos produtos e serviços financeiros para comercialização na rede de Lojas CTT.

**2012-2006 | Key Account Manager - Estado Grupo CTT**

- Gerir os Clientes estratégicos do segmento do Estado ao nível do Grupo CTT e coordenar da equipa de vendas.

**2007-1996 | Diretora Comercial | Unidade de Negócios Serviços Financeiros | CTT**

**1996-1995 | Técnica Superior no Observatório do Emprego e Formação Profissional Ministério da Qualificação e Emprego**

**1995 | Direção Comercial e Marketing | Repsol**

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2012 | Pós-Graduação no Curso Geral de Gestão | Universidade Nova de Lisboa
- 2000 | Programa Avançado de Marketing Universidade Católica
- 1995-1991 | Licenciatura em Economia Instituto Superior de Economia e Gestão

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Liderança
- Capacidade Analítica
- Visão Estratégica
- Resiliência

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Inglês	★	★	★	★	★	★
Espanhol	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Orientação para resultados e objetivos
- Proatividade
- Criatividade
- Capacidade de adaptação e trabalho em equipa

### INTERESSES

Viagens | Ballet | Música



**DESDE SEMPRE TIVE PAIXÃO POR ANIMAIS E NA MINHA  
ESSÊNCIA A GESTÃO E A SAÚDE CRESCERAM COMIGO.  
SOU MÃE, MULHER, EMPREENDEDORA, DINÂMICA E NÃO  
CONSIGO PARAR.**

**PROCURO SEMPRE NOVAS IDEIAS, OBJETIVOS,  
NEGÓCIOS E FORMAS DE ME SUPERAR A MIM PRÓPRIA.**

## SÓNIA PATRÍCIA DE MACEDO MONTEIRO DINIZ

Data de Nascimento: 05-11-1976

+351 919 337 182

smdvet@gmail.com

[in /in/sónia-monteirodiniz-34784579/](https://www.linkedin.com/in/sónia-monteirodiniz-34784579/)

### CARREIRA

**2019 | Diretora Clínica | Centro Veterinário de Medicina Integrativa | Cascais Portugal**

**2009-2019 | Sócia, CEO e Diretora Clínica Hospital Veterinário Casvet | Cascais, Portugal**

**2009-2017 | Hospital Veterinário Casvet | Cascais, Portugal**

**2014 à data | Sócia / Gerente Soporvic, Ida – Lavandarias Self-service, Imobiliário, Consultadoria**

**2014-2015 | Sócia / Gerente - Helpvet – Clínica veterinária , Casvet, Lda**

**2008-2010 | Sócia / Gerente - Centro Saúde Animal, Bicessevet, Lda**

**2003-2009 | Directora Clínica e Fundadora / Sócia / Gerente Casvet – Clínica Veterinária, Cascais - Portugal**

**2001-2004 | Veterinária em exercício na Clínica Veterinária de Linda a Velha (2 meses), no Hospital Veterinário Dr. Marques de Almeida (3 anos) e na Clínica Veterinária de Sintra (4 meses)**

### FORMAÇÃO

**10-2019 | Início Mestrado em Gestão de Empresas | IBS - ISCTE Instituto Universitário de Lisboa**

**2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education**

**2008-2012 | Pós-graduação em Cirurgia UAB Universidad Autónoma de Barcelona**

**2008-2009 | Pós-graduação em Cirurgia de Tecidos Moles | Faculdade Medicina Veterinária | Universidade Lusófona**

**2008-2009 | Pós-graduação em Gestão de Clínicas Veterinárias | Universidade Católica**

**2006-2016 | Vários Congressos, palestras, seminários e formações em Medicina Veterinária, em Portugal e no Estrangeiro Curso de Cirurgia em Tecidos moles I, II, III; Curso de Cardiologia I, II, III; Curso de Ortopedia Felina; Curso de Ecografia II; Curso de Oncologia | ESAVS Luxemburgo**

**1996-2001 | Licenciatura em Medicina Veterinária | Faculdade Medicina Veterinária Universidade Técnica de Lisboa**

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Boa capacidade de comunicação, adquirida através da experiência profissional quer como Gestora da CASVET quer em Conferências
- Boa capacidade de liderança, desenvolvida enquanto responsável por equipas entre 5 a 20 pessoas, durante 18 anos
- Empenhedorismo
- Capacidade de negociação e de criação de projetos/layout de clínicas veterinárias

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Inglês	★	★	★	★	★	★
Espanhol	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Mercado Imobiliário – investimento, negociação, consultadoria, conceção e decoração

### INTERESSES

Música | Dança | Viagem | Decoração



**QUADRO COM EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL RESPONSÁVEL POR ASSEGURAR A GESTÃO DE CLIENTES B2B. COM CONHECIMENTO TRANSVERSAL DE PRODUTOS/SOLUÇÕES DE SW/HW PARA PROPORCIONAR UM SERVIÇO DE EXCELÊNCIA A CADA CLIENTE.**

## SUGNESH KIRANSINH SANTILAL

Data de Nascimento: 30-05-1986

+351 961 944 990

sksantilal@hotmail.com

<https://www.linkedin.com/in/sksantilal>

### CARREIRA

**2017 | Presente | WOW-CODE, Lisboa, Portugal | Consultor Sénior/Manager**

- Desenvolvimento de novas áreas de negócio e parcerias estratégicas

**2015-2017 | SDT Eletrónica, Lisboa, Portugal | Gestor Técnico de Conta**

- Gestão técnica de conta e de leads do canal B2B e B2C
- Gestão e liderança de equipa de desenvolvimento de SW e HW
- Elaboração de propostas e resposta a RFP/RFQs, otimização de custos e de KPI's

**2013-2015 | SDT Brazil, Rio de Janeiro, Brazil | Engenheiro de Vendas**

- Desenvolvimento e gestão de novos clientes, parcerias e negócio
- Elaboração de propostas e resposta a concursos
- Execução de provas de conceito e workshops

**2010-2013 | SDT Eletrónica, Lisboa, Portugal | Engenheiro de Sistemas, Pré-Venda**

- Execução e entrega de projetos desde da fase de pré-venda até à pós-venda
- Aprovação técnica da solução/produto junto do cliente
- Suporte técnico pós-venda

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2004-2009 | Instituto Superior Técnico | Engenharia Eletrotécnica e de Computadores

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Pré-venda e entrega de soluções
- Gestão de conta B2B e de produto
- Soluções de Cloud, E-commerce, SaaS, IoT, 5G, AI, ML
- Competências transversais de engenharia e de gestão

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Inglês	★	★	★	★	★	★
Hindi	★	★	★	★	★	★
Português	★	★	★	★	★	★
Gujarati	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Resolução de problemas complexos
- Pensamento crítico
- Satisfação do cliente
- Liderança
- Polivalência

### INTERESSES

Política | Desporto | Ambiente | Saúde



## TIAGO SILVA

Data de Nascimento: 14-11-1979

+351 967 087 468

tiago.bes.silva@gmail.com

### CARREIRA

#### 2015 | Diretor de Operação | Metropolitano de Lisboa EPE

- Responsável pela Gestão da Operação do Metropolitano de Lisboa EPE e reporte ao Conselho de Administração

#### 2014 | Diretor Técnico de Operação Metropolitano de Lisboa EPE

- Responsável pelo Planeamento, Produção e Controlo da Operação do Metropolitano de Lisboa EPE

#### 2011 | Chefe de Departamento do Posto de Comando Central | Metropolitano de Lisboa EPE

- Responsável pela Posto de Comando Central do Metropolitano de Lisboa EPE

#### 2005 | Trainee | Metropolitano de Lisboa EPE

- Apoio enquanto técnico superior à gestão do Posto de Comando Central do Metropolitano de Lisboa EPE

### FORMAÇÃO

- 2017-2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2005 | Licenciatura em Engenharia Eletrotécnica e Computadores | Universidade Nova de Lisboa

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Liderança pelo exemplo
- Gestão da mudança
- Iniciativa
- Flexibilidade
- Comunicação

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Inglês	★	★	★	★	★	★
Francês	★	★	★	★	★	★
Espanhol	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Capacidade para resolução de problemas
- Foco no Cliente
- Capacidade de adaptação
- Auto Motivação
- Trabalho em equipa

### INTERESSES

Tecnologia | Open Source Software | Ferrovia  
Conhecer novos locais e culturas

**CAPACIDADE DE LIDERANÇA, FLEXIBILIDADE, INICIATIVA E DE RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS, DESENVOLVIDAS EM 15 DE EXPERIÊNCIA NA OPERAÇÃO DE EMPRESA FERROVIÁRIA EM CONSTANTE MUDANÇA E ADAPTAÇÃO.**





**GOSTO DE CRIAR O AMBIENTE CERTO PARA TRABALHAR COM PESSOAS FELIZES E COMPROMETIDAS. SOU APAIXONADA POR ESTRATÉGIA, LIDERANÇA INFORMAL, CULTURA DE EQUIPAS MATRICIAIS E ACIMA DE TUDO POR PESSOAS. MÃE DO TIAGO E DA BEATRIZ.**

## VANDA GUERREIRO

Data de Nascimento: 31.08.1980

+351 913 800 985

vandaguerreiro.alves@gmail.com

/in/vanda-alves-233bb911/

### CARREIRA

#### Desde Janeiro de 2019 | Disease Area Lead | Novartis Farma

- Coordenação da equipa cross-functional de cancro da mama.
- Responsável pelo lançamento de 2 produtos.

#### 2015-2019 | National Sales Manager | Novartis Farma

- Coordenação da equipa customer facing da área de tumores sólidos

#### 2014-2015 | Regional Sales Manager | Novartis Farma

- Coordenação da equipa de vendas da área cardio-metabólica

#### 2013-2014 | Oncology Account Manager | Novartis Farma

- Responsável por um território de vendas, na área de tumores sólidos

#### 2010-2013 | People Development Manager | Novartis Farma

- Responsável pela área de gestão do talento, da equipa Novartis Oncology

#### 2009-2010 | HR Strategy Coordinator | Grupo Lena Holding

- Coordenação da área de gestão do talento

#### 2008-2009 | HR Director | Lena Engenharia e Construções

- Coordenação da área de gestão do talento

#### 2006-2008 | HR Director | Lena Indústria SGPS

- Coordenação da área de Recursos Humanos

#### 2004-2006 | Consultora | CIDEC

- Consultora nas seguintes áreas: human capital, liderança e comercial

#### 2004 | Consultora | SDO Consultoria

- Consultora na área comercial

### FORMAÇÃO

- 2017-2019 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2013-2014 | Leading Pharma - Programa de Gestão para a Indústria Farmacêutica | Católica Lisbon School of Business & Economics
- 2009-2011 | Mestrado, Políticas de Desenvolvimento de Recursos Humanos | ISCTE
- 1998-2003 | Licenciatura, Sociologia | ISCTE

### COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E DE GESTÃO

- Planeamento estratégico
- Liderança de equipas multidisciplinares
- Capacidade de adaptação ao mundo VUCA

### IDIOMAS

	A1	A2	B1	B2	C1	C2
Inglês	★	★	★	★	★	★
Francês	★	★	★	★	★	★

A1 – BEGINNER | A2 – ELEMENTARY | B1 – INTERMEDIATE | B2 – UPPER INTERMEDIATE  
C1 – ADVANCED | C2 – PROFICIENCY

### INTERESSES

Viagens | Leitura | Caminhadas | Decoração

---

# Programas ISCTE Executive Education

## EXECUTIVE MBA

---

### POST GRADUATE

---

- Advanced Financial Accounting
- Analytics for Business
- Digital Marketing
- Executive Sales Management
- Management for Healthcare Professionals
- Sports Marketing Management
- Tax Management
- Top Management in Hospitality and Tourism

### ADVANCED PROGRAMS

---

- Applied Digital Marketing
- Digital Communication
- Real Estate Investments
- Business Management and innovation

### APPLIED ONLINE | POST-GRADUATE

---

- Supply Chain Management
- Management Consulting
- Corporate Tax Audit
- Finance and Management Control
- Marketing & Innovation
- Corporate Finance
- Public Finance

### CORPORATE

---

### EXECUTIVE MASTERS

---

- Business Administration for management graduates
- Business Administration for non-management graduates
- Corporate Reporting
- Health Services Management
- Management Control and Performance
- Marketing Management
- Project and Program Management
- People Management and Leadership

### BOOST PROGRAMS

---

- Accounting and Finance
- Analytics
- Digital
- Economics and general management
- Marketing and Sales
- Operations management and technology
- Soft Skills

### BOOST ONLINE PROGRAMS

---

- Accounting and Finance
- Analytics
- Digital
- Economics and general management
- Marketing and Sales
- Operations management and technology
- Soft Skills

O ISCTE Executive Education implementa soluções customizadas de elevado impacto no desenvolvimento de organizações, contando com um histórico assinalável de projetos que apoiam a formulação e a execução da agenda estratégica de inúmeros clientes corporate.

## INFORMAÇÕES ADICIONAIS

+351 217 826 100  
admissoes.execed@iscte-iul.pt  
indeg.iscte-iul.pt

## FOLLOW US



LinkedIn



Facebook



Instagram



Twitter

