

**Executive MBA**

# YEARBOOK

## 2018/20



**Empower Yourself  
Change the World**

### ACREDITAÇÕES, AFILIAÇÕES E RANKINGS



# INDEX

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

3  
4  
5  
6



## QS Ranking e Acreditação



Um programa ímpar no panorama português, com mais de 18 edições



O primeiro e único Executive MBA em Lisboa com **Top performance em Salary Evolution, Career Outcomes e Executive Profile no Ranking da QS EMBA Rankings 2021**



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



## Mensagem dos Diretores do Executive MBA

Uma história de mudança de vida, profissional e pessoal, pode bem começar com um Executive MBA. Porquê? Porque um Executive MBA **transforma hábitos de trabalho, cria uma produtividade ímpar, gera rapidez na decisão, permite perceber a dinâmica das equipas e grupos de trabalho.**

**José Crespo de Carvalho**

Professor Catedrático  
Presidente ISCTE Executive Education



**António Gomes  
Mota**



**Pedro Fontes  
Falcão**

O **Executive MBA 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 Executive MBA **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.**

# Advisory Board

O **Conselho Consultivo** desempenha **um papel ativo na melhoria** contínua do Executive MBA, 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 Executive MBA a todo o momento.



**Ana Isabel Pinho**  
Diretora-Geral



**João Paulo Carvalho**  
Senior Partner



**José Gomes**  
CEO



**José Manuel Gomes**  
Business Development Direct



**Kiko Martins**  
Owner, CEO & Chef



**Ana Isabel Moita**  
Head of Marketing Europe & New Markets



**Ana Rita Bessa**  
CEO



**António Martins da Costa**  
Administrador



**Catarina Horta**  
Diretora de Capital humano



**Luís Onofre**  
Presidente



**Manuel Carlos**  
Chairman



**Maria Luís Albuquerque**  
Administradora não Executiva



**Marta Mendes Pires**  
Administradora



**César Araújo**  
CEO



**Dulce Mota**  
Administradora



**Elza Pais**  
Deputada à Assembleia da República



**Gonçalo Salazar Leite**  
Consultor Sénior



**Miguel Maya**  
CEO



**Miguel Salema Garção**  
Chief Marketing & Sales Officer



**Nuno Fernandes Thomaz**  
Partner



**Paulo Amorim**  
Presidente



**Hélder Rosalino**  
Administrador



**Jamila Madeira**  
Deputada à Assembleia da República



**João Dias**  
Presidente



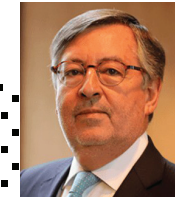
**João Madeira**  
Country Manager



**Ricardo Florêncio**  
CEO



**Rudolf Gruner**  
Diretor Geral



**Rui Leão Martinho**  
Gestor e ex-Bastonário



**Sérgio Leal**  
Diretor de Marketing e Comunicação

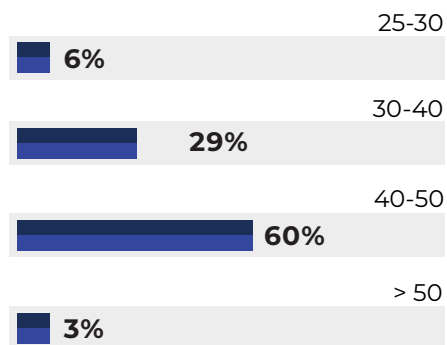
## Perfil dos Participantes

O perfil dos participantes de um Executive MBA 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 Executive MBA 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

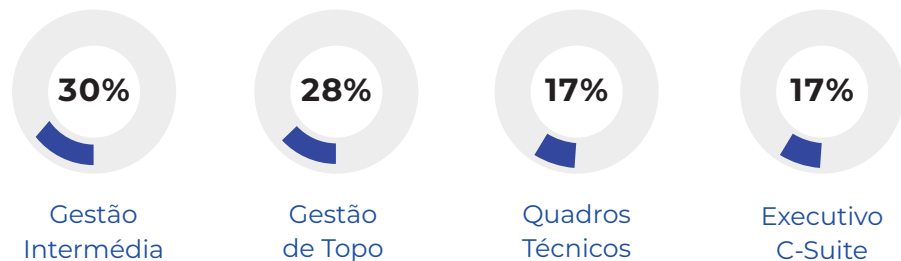


### Idade



A diversidade dos participantes ao nível da formação, do percurso profissional e dos setores de atividade, aliada ao potencial individual, contribuem para tornar o Executive MBA do Iscte Executive Education um programa ímpar no panorama português.

### Função



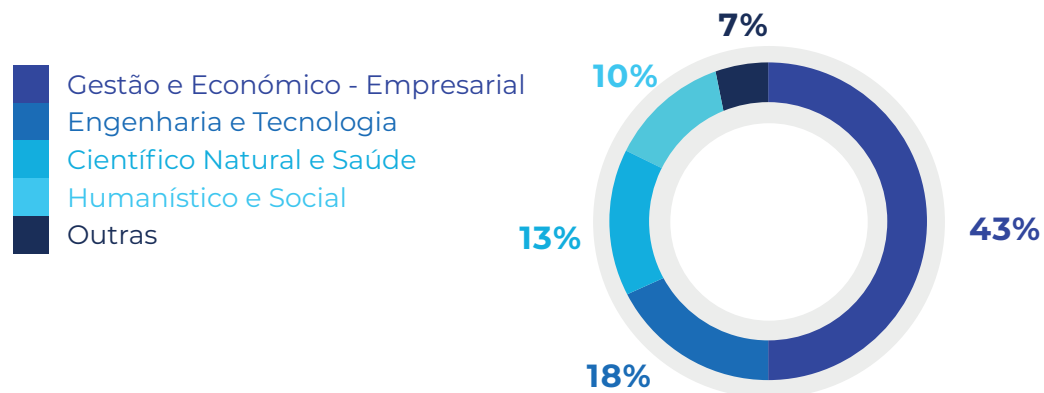
\* sem valor para 7% das respostas

## Sectores



\* sem valor para 5% das respostas

### Formação



# Perfil Profesional Executive MBA 2018/20





Profissional focado na alta performance, com profunda experiência em gestão de operações em organizações de larga escala. Experiência comprovada em gestão de clientes, vendas, inovação empresarial, marketing e apoio ao cliente. Comunicador eficiente, com capacidade de transformar ideias em planos.

## ALBERTO OLIVEIRA

Data de Nascimento: 1979/01/30

+351912448324

alberto.oliveira@arixmed.pt

Portuguesa

linkedin.com/in/alberto-oliveira/

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Desde 2019 | Sócio Administrativo | Fundador | Arixmed, Distribuição de Produtos Médicos, Lda, Porto Salvo, (Portugal)**

- Responsável pelo arranque da empresa e pelo processo de licenciamento de acordo com as autoridades regulatórias.
- Encarregue de definir o plano de negócio estratégico da empresa, bem como o orçamento e gestão de benefícios (P&L).
- Negociação de acordos de distribuição com laboratórios e fornecedores.

**2019 - 2020 | Gestor de Carteira de Clientes | Alcon, Lisboa, (Portugal)**

- Responsável pela gestão de vendas e de relações com os clientes designados. Definição e execução de estratégias.

**2018 - 2019 | Supervisor Regional | Linde Saúde, Lda, Lisboa, (Portugal)**

- Gestão e supervisão de operações do staff na região designada.

**2017 - 2018 | Gestor de Clientes | Coordenador de Vendas | Medicinália Cormédica, Lisboa, (Portugal)**

- Gestão e supervisão de operações do staff na região designada. Definição e execução de estratégias.

**2014 - 2019 | Sócio Administrativo | Fundador | Prime Spot, Lda, Vila Franca de Xira, (Portugal)**

- Funções de planeamento de marketing e vendas, desenvolvimento de estratégia de negócio e gestão geral.

**2009 - 2015 | Coordenador Geral | ARSLVT, I.P. - Unidade de Cuidados na Comunidade, Sacavém, (Portugal)**

- Planeamento das funções do departamento. Gestão e supervisão das funções do staff na região designada.

**2001 - 2009 | Enfermeiro | ARSLVT, I.P., Lisbon, (Portugal)**

- Funções gerais de enfermagem. Responsável pelo programa de tratamento de feridas.

### EDUCAÇÃO

- 2018-2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2017 - 2018 | Pós-Graduação em Vendas e Direção Comercial | IPAM
- 2010 | Administração Pública | Instituto Nacional de Administração, I.P.
- 1998-2001 | Enfermagem | Escola Superior de Enfermagem da Cruz Vermelha Portuguesa

### LÍNGUAS

|           | A1 | A2 | B1 | B2 | C1 | C2 |
|-----------|----|----|----|----|----|----|
| Português | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |
| Inglês    | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |

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

### INFORMAÇÃO ADICIONAL

- Ex-jogador de basquetebol.



Engenheira com vasta experiência no sector agrícola, actualmente em análise de investimentos, nomeadamente com especialização no Fundo Europeu de Desenvolvimento Rural: apoio e monitorização de indicadores de desempenho, apoio à parametrização e auditoria interna.

## ANA PAULA HENRIQUES

Data de Nascimento: 1969/12/03

+351964522266

ana\_henriques@sapo.pt

Portuguesa

linkedin.com/in/ana-paula-henriques/

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

#### Desde 2011 | Agrónoma | IFAP (Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas), Lisboa, (Portugal)

- Análise dos indicadores de performance do FEADR e do EMAFF.
- Parametrização dos fundos de apoio ao investimento do EMAFF
- Funções de auditoria interna no FEADR
- Funções de responsabilidade no FEADR

#### 2004-2010 | Responsável pelo fornecimento | Língua

##### Portuguesa contra o Cancro, Lisboa, (Portugal)

- Análise de mercado para seleccionar as melhores propostas, contratação e acompanhamento até ao fim dos contratos.
- Preparação, acompanhamento e análise de doações da maior campanha de angariação de fundos, o Peditório Nacional

#### 2003 | Agrónoma - Acompanhamento de Planeamento de Formação Profissional no Setor da Agricultura | CNA (Confederação Nacional de Agricultura), Lisboa, (Portugal)

- Parte integrante de 3 entidades pedagógicas associadas ao CNA: FADS, FADL e AASNE
- 7ª medida do AGRO Program, Projeto nº 3840051

#### 1991-1996 | Técnica de telecomunicações e técnica administrativa de apoio | PT, Lisboa, (Portugal)

- Gestão das práticas aplicacionais de metrologia e apoio administrativo, com estatuto trabalhador-estudante.

### EDUCAÇÃO

- 2018-2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2008 | Gestão de Projetos | Católica Lisbon School of Business and Economics
- 2004 | Controlo de Gestão | ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa
- 2001 | Engenharia Agrária - Economia Agrária e Sociologia Rural | Instituto Superior de Agronomia da Universidade de Lisboa

### LÍNGUAS

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

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

### INFORMAÇÃO ADICIONAL

- Programa de Mentorado - 2015 / 2016, 1 Mentorado
- Ordem dos Engenheiros - Cédula Profissional N.º 40569
- Membro da Liga Portuguesa Contra o Cancro





Carreira empresarial no sector agro-alimentar com diferentes funções e mais de 10 anos de experiência em gestão de operações num ambiente de empresas multinacionais. Competências em gestão de pessoas, liderança, negociação e monitorização do desempenho da equipa com uma forte mentalidade orientada

## ANDRÉ CARDOSO

Data de Nascimento: 1988/06/08

+351 910 954 176

andrefmcardoso8@gmail.com

Portuguesa

linkedin.com/in/andrefmcardoso/

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Desde 2021 | Diretor de Operações | Duck River Agriculture, Lisboa, (Portugal)**

- Dirigir e assegurar a estratégia empresarial nas áreas de produção, compra e cadeia de abastecimento.

**2016 - 2020 | Coordenador Técnico e de Operações | Elaia - Subsidiary of Sovena and Atitlan Group, Lisboa, (Portugal)**

- Chefe de uma equipa de engenheiros agro-operacionais

**2011 - 2015 | Gestor Técnico | Elaia - Subsidiary of Sovena and Atitlan Group, Lisboa, (Portugal)**

- Gestão técnica e operacional em várias explorações agrícolas do grupo.

**2010 | Representante Comercial & Vendas | Isagri Portugal - Isagri Group, Porto, (Portugal)**

- Comercialização de soluções de gestão informática para o sector agrícola e pecuário.

### EDUCAÇÃO

- desde 2018-2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2013-2016 | Mestrado em Economia Aplicada e Gestão | Évora University
- 2007-2010 | Licenciatura em Agronomia | Évora University



Militar da Marinha, com competências técnicas ao nível da gestão, finanças, contabilidade e fiscalidade. Profissional eficiente, com elevada capacidade de análise, organização, flexibilidade e adaptabilidade, possuindo competências de liderança e de trabalho de equipa.

## ANTÓNIO CARDOSO

Data de Nascimento: 1982/04/18

+351965284607

ajn.cardoso@gmail.com

Portuguesa

linkedin.com/in/ajncardoso/

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Desde novembro 2020 | Chefe da Divisão de Finanças e Contabilidade e Secretário do Conselho Administrativo do IH | Instituto Hidrográfico, Lisboa, (Portugal)**

- Responsável pela organização, planeamento, coordenação, execução e o controlo da gestão financeira do IH.
- Responsável pelo cumprimento das obrigações de natureza fiscal e contributiva do IH.

**2018-2020 | Chefe da Divisão de Administração e Fiscalidade na Direção de Contabilidade e Operações Financeiras | Marinha Portuguesa, Lisboa, (Portugal)**

- Assegurar o planeamento e controlo da execução orçamental das despesas com pessoal da Marinha.
- Assegurar o cumprimento das obrigações de natureza fiscal e contributiva da Marinha Portuguesa.

**2017-2018 | Chefe da Secção de Processamento de Vencimentos | Marinha, Lisboa, (Portugal)**

- Responsável por assegurar as atividades do processamento salarial da Marinha Portuguesa.

**2014-2016 | Chefe do Departamento de Logística do NRP Bartolomeu Dias | Marinha Portuguesa, Lisboa, (Portugal)**

- Responsável por assegurar o aprontamento logístico do navio, liderando uma equipa multidisciplinar de 30 elementos.

**2011-2014 | Consultor Interno SAP FI/CO | Marinha Portuguesa, Lisboa, (Portugal)**

- Apoio à exploração dos módulos de FI/AA e CO do SAP aos diversos utilizadores da Marinha Portuguesa.
- Análise e validação da informação contabilística da Marinha Portuguesa.

**2006-2011 | Chefe do Serviço Administrativo e Financeiro do Comando Naval | Marinha Portuguesa, Lisboa, (Portugal)**

- Planeamento e controlo orçamental da atividade operacional da Marinha Portuguesa.

### EDUCAÇÃO

- 2018-2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2016-2017 | Pós-Graduação em Ciências Militares | Instituto Universitário Militar
- 2012-2013 | Mestrado em Finanças | ISCTE-IUL
- 2011-2012 | Pós-Graduação em Corporate Finance | ISCTE Executive Education
- 2000-2005 | Licenciatura em Ciências Militares Navais - Administração Naval | Escola Naval

### LÍNGUAS

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

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

### INFORMAÇÃO ADICIONAL

- Prática diária de corrida.



SETEMBRO 2010 = INÍCIO DO PROJETO SILAC (PORTUGAL)  
 www.silac.pt JANEIRO 2011 = 1º GRANDE CLIENTE; FEVEREIRO 2012 =  
 1º COLABORADOR; OUTUBRO 2020 = 13 PESSOAS, PRESENTE EM MAIS  
 DE 1.500 PONTOS DE VENDA (FARMÁCIAS, WELLS, PINGO DOCE,  
 FNAC, REPSOL, INTERMARCHÉ, AREAS, STAPLES...)

## ANTONIO KERGOAT FERREIRA

Data de Nascimento: 1969/06/13

+351912708423

akergoat\_ferreira@hotmail.com

Portuguesa

linkedin.com/in/antónio-kergoat-ferreira-ab1143a

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Desde 2010 | Diretor Geral Portugal - Silac Optics Portugal | Silac Optics, Lisboa, (Portugal)**

- Gestão de uma equipa de 13 pessoas e integração em mais de 1.500 pontos de venda

**2008 - 2010 | Gestor de Categoria | Plus Discount Supermarket, Alcochete, (Portugal)**

- Negociação com fornecedores nacionais e internacionais (Rar "Açúcar", Refrige, Unicer, Centralcer, Redbull...)

**2000 - 2004 | Gestor de Clientes Nacionais | Novis Telecom - SONAE, Lisboa, (Portugal)**

- Gerir, negociar e implementar parcerias (Worten, Carrefour, Makro, Staples, CTT, Porto Editora...)

**1995 - 2000 | Buyer | INTERMARCHÉ, Alcanena, (Portugal)**

- Negociação com fornecedores nacionais e internacionais (Bayer, Colgate, Univer, Procter and Gamble, Reckitt,...)

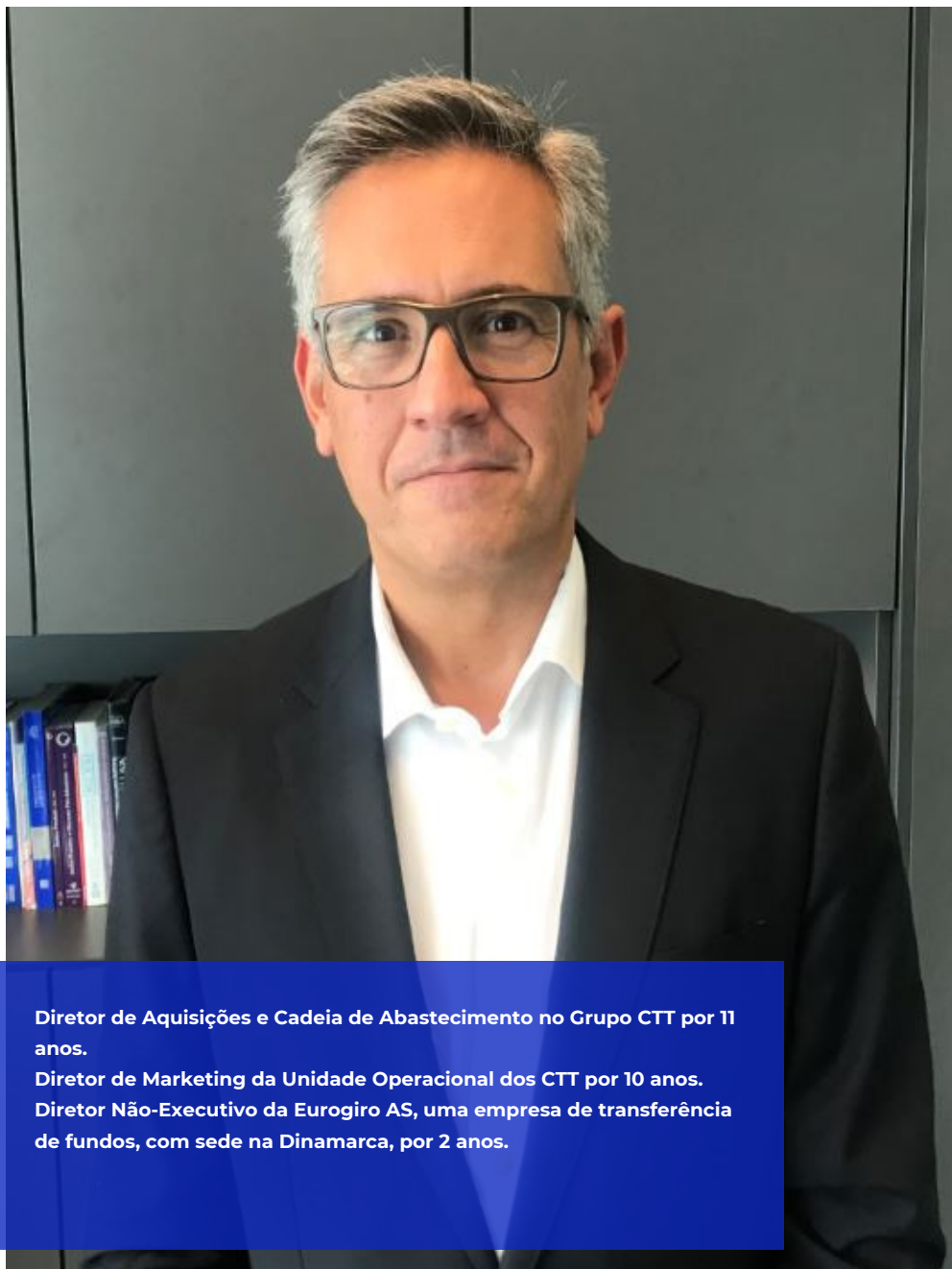
### EDUCAÇÃO

- 2018-2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 1990-1992 | Vendas e Gestão Comercial | ESVE - Paris
- 1989 | Baccalaureat | Lycee Français Charles Lepierre - Lisboa

### LÍNGUAS

|           | A1 | A2 | B1 | B2 | C1 | C2 |
|-----------|----|----|----|----|----|----|
| Português | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |
| Francês   | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |
| Inglês    | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |
| Espanhol  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |
| Alemão    | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |

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



**Diretor de Aquisições e Cadeia de Abastecimento no Grupo CTT por 11 anos.**

**Diretor de Marketing da Unidade Operacional dos CTT por 10 anos.**

**Diretor Não-Executivo da Eurogiro AS, uma empresa de transferência de fundos, com sede na Dinamarca, por 2 anos.**

## FERNANDO AFONSO

Data de Nascimento: 1967/12/30

+351967793455

fernando.m.afonso@ctt.pt

Portuguesa

linkedin.com/in/fernando-costa-afonso/

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

#### Desde 2009 | Diretor de Aquisições e Cadeia de Abastecimento | CTT Correios de Portugal, Lisboa, (Portugal)

- Coordeno uma equipa de 30 pessoas, que gerem a logística do Grupo CTT, com um valor anual de aquisições de 100M€
- Garantimos uma média de poupança anual acima de 10% nos últimos 5 anos.

#### 1996 - 2008 | Diretor de Marketing da Unidade Operacional | CTT Correios de Portugal SA, Lisboa, (Portugal)

- Diretor de Marketing da Unidade Operacional dos CTT, coordenador de portefólio de serviços e produtos.
- Lançámos transferência de fundos internacionais (Western Union e Eurogiro), seguros, PPR, fundos de investimento.
- Retorno anual de mais de um bilião de euros.

#### Set 2007 - Maio 2009 | Diretor Não-Executivo | Eurogiro A/S, Copenhaga, (Dinamarca)

- Diretor Não-Executivo da Eurogiro AS, uma empresa de transferência de fundos presente em +50 países

### EDUCAÇÃO

- 2018-2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 1996-1998 | MBA | Católica Lisbon School of Business & Economics
- 1993-1994 | Análise Financeira | ISEG - Lisbon School of Economics & Management
- 1986-1991 | Gestão | ISEG - Lisbon School of Economics & Management

### LÍNGUAS

|           | A1 | A2 | B1 | B2 | C1 | C2 |
|-----------|----|----|----|----|----|----|
| Português | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |
| Inglês    | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |

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



A encontrar Soluções para potenciar a competitividade das empresas através do lançamento de novos produtos.  
 Diretor de Distribuição de Produto | Inovação | Product Development  
 | Agile Team Leader | Product Owner

## FILIPE MARQUES

Data de Nascimento: 1985/05/23

+351935048920

filipe.marques@edp.pt

Portuguesa

linkedin.com/in/filipe-ferreiramarques/

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Desde 2019 | Diretor de Distribuição de Produto | EDP Comercial, Lisboa, (Portugal)**

- Equipa focada na procura de soluções para potenciar a capacidade da organização de novos produtos.
- Performance crescente de novos produtos em termos de "Time to Market"

**2014-2018 | Senior Business Developer | EDP Comercial, Lisboa, (Portugal)**

- Agile Product Owner - Project Manager - Agile Team Leader

**2012-2013 | Diretor de Operações - Contrato de cliente e mudança de Eletricidade, Gás Natural e GPL | EDP Soluções Comerciais, Lisboa, (Portugal)**

- Gestão operacional de uma equipa com um largo volume de operações (mais de 1 milhão por ano)

**2009-2012 | Especialista de Atendimento ao Cliente | EDP Soluções Comerciais, Lisboa, (Portugal)**

- Especialista de Atendimento ao Cliente

**2008-2009 | Consultor de Marketing e Vendas | Assicomate-Siderfer, Seixal, (Portugal)**

- Consultor de Marketing e Vendas numa organização especializada em produtos de Construção

### EDUCAÇÃO

- 2018-2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2014-2015 | Pos.Grad. Economia e Gestão de Ciência Tecnologia e Inovação | ISEG Instituto Superior de Economia e Gestão
- 2007 | Erasmus Program | Universidad Salamanca
- 2003-2008 | Licenciatura em Gestão | Católica Lisbon School of Business & Economics

### LÍNGUAS

|                       | A1 | A2 | B1 | B2 | C1 | C2 |
|-----------------------|----|----|----|----|----|----|
| Inglês                | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |
| Espanhol (Castelhano) | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |
| Português             | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |

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



Liderança; Adaptação á mudança e melhoria continua; Orientação para resultados; Integridade; Estabelecimento de Relações e Autodominio.

## GONÇALO PALMA

Data de Nascimento: 1978/11/04

+351964860086

goncalo.palma@hotmail.com

Portuguesa

linkedin.com/in/goncalo-palma/

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Desde 2006 | Diretor de agência | Barclays Bank/Bankinter, Lisboa, (Portugal)**

- Dirigir e coordenador todas as atividades da Agência e o seu funcionamento.

**2003-2006 | Subdiretor de Agência | Barclays Bank, Lisboa, (Portugal)**

- Angariar, servir e prestar aconselhamento global aos clientes, realizar os objectivos comerciais.
- Preocupação com gestão da Agência e da equipa.

**2002-2003 | Coordenador de Stand de vendas | Barclays Bank, Lisboa, (Portugal)**

- Desenvolver acção comercial de crédito habitação, captação de clientes. Dos melhores comerciais crédito habitação.

**2001-2002 | Assistente Comercial | Barclays Bank, Lisboa, (Portugal)**

- Desenvolver acção comercial de acompanhamento a angariação de clientes, assegurando venda de produtos do banco.
- Melhor comercial do credito habitação

### EDUCAÇÃO

- 2018-2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2017-2018 | European Investment prationer EFA | Instituto de Estudios Bursatiles
- 2013-2014 | Programa Inspire | Korn Ferry International Leadership & Talent Consulting
- 1997-2001 | Economia | Iscte-IUL Instituto Universitário de Lisboa

### LÍNGUAS

Inglês

| A1 | A2 | B1 | B2 | C1 | C2 |
|----|----|----|----|----|----|
| ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |

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



16 anos de experiência na área de gestão de logística e cadeia de abastecimento, a nível nacional e internacional (Londres, Angola, Dubai) em indústrias como FMCG, Automotiva, Farmacêutica e retalho. Detentora de MBA e Mestrado

## HÉLDER ALVES

Data de Nascimento: 1979/12/20

+351938481215

helder.go.alves@gmail.com

Portuguesa

linkedin.com/in/helderlves/

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Desde 2020 | Chief Operating Officer (COO) | Batist Medical Portugal, Porto, (Portugal)**

- Gestão da cadeia de abastecimento e Operações na Ibéria, contratação, compras e conformidade

**2016-2019 | Gestora da Cadeia de Abastecimento na Europa | Sacoor Brothers, Dubai/lisboa, (UAE/Portugal)**

- Responsável pela gestão de todas as atividades relacionadas com a cadeia de abastecimento

**2016-2015 | Gestora da Cadeia de Abastecimento | Alliance Healthcare, Londres, (UK)**

- Encarregue de reabastecer as linhas e executar processos alinhados com o orçamento

**2015-2011 | Diretora Logística/Gestora da Cadeia de Abastecimento | OXBOW, Luanda/Lisboa, (Angola/Portugal)**

- Gestão da operação da cadeia de abastecimento entre produtores internacionais e as operações em Angola

**2009-2011 | Diretora de Transportes | GPT, Palmela, (Portugal)**

- Responsável pela gestão operacional da frota da empresa e condutores

**2008-2009 | Engenheira Logística e Desenvolvedora de Negócios | DSV, Palmela, (Portugal)**

- Gestão de projetos e aquisição de novos clientes

**2004-2008 | Gestora de Negócios de Transportes | LOGIC, Lisboa, (Portugal)**

- Encarregue da gestão operacional e comercial da distribuição de mercadorias para o cliente

### EDUCAÇÃO

- 2020-2018 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2012-2009 | Mestrado em Ciências de Negócio e Gestão da Logística | School of Business Administration (IPS)
- 2007-2006 | Pós-Graduação em Redes de Transporte e Infraestruturas | Instituto Superior Técnico (IST)
- 2004-1999 | Licenciatura em Gestão e Engenharia Industrial | ISCTE Business School

### LÍNGUAS

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

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



Considero-me uma profissional entusiasta e altamente comprometida, a minha curiosidade e vontade de aprender motivam-me a abraçar novos desafios. Gosto de atingir resultados aliando a minha criatividade, liderança, habilidades analíticas e formação técnica.

## HELENA ALMEIDA

Data de Nascimento: 1972/08/24

+351962442792

helena.almeida@iapmei.pt

Portuguesa

linkedin.com/in/helena-almeida/

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Desde 2022 | Diretora | IAPMEI - Agência para a**

**Competitividade e Inovação, I.P, Lisboa, (Portugal)**

- Responsável pela implementação das medidas do Plano de Recuperação e Resiliência sob gestão direta do IAPMEI
- Avaliação e contratação operações de financiamento publico-inovação, competitividade, transição ambiental e digital
- Gestão dos sistemas de gestão e controlo dos programas de financiamento sob coordenação do IAPMEI

**2010-2022 | Chefe de Departamento | IAPMEI - Agência para a**

**Competitividade e Inovação, I.P, Lisboa, (Portugal)**

- Gestão da execução contratual de sistemas de incentivos utilizando os Fundos Europeus Estruturais e de Investimento
- Gestão da execução contratual apoiada por fundos nacionais como o Fundo de Modernização do Comércio

**2007-2017 | Presidente da Comissão de Fiscalização | CEVALOR -**

**Centro Tecnológico para Aproveitamento e Valorização das Rochas Ornamentais e Industriais, Borba, (Portugal)**

- Acompanhar e fiscalizar a actividade do Centro, assegurando que o mesmo prossegue os fins para que foi constituído

**2006-2009 | Coordenadora de Equipa | IAPMEI - Agência para a**

**Competitividade e Inovação, I.P, Lisboa, (Portugal)**

- Coordenação da análise e acompanhamento de projetos de investimento apoiados por Fundos Estruturais
- Representação do IAPMEI nas Comissões de Seleção ou Unidades de Gestão dos Programas Operacionais

**2004-2005 | Auditora Interna | ICEP/IAPMEI, Lisboa, (Portugal)**

- Auditoria Interna nas Delegações no Estrangeiro do ICEP

### EDUCAÇÃO

- 2018-2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2013 | Programa de Desenvolvimento em Gestão e Liderança para PME Lider | Católica-Lisbon School of Business & Economics
- 2011 | FORGEP - Programa de Formação em Gestão Pública | INA - Instituto Nacional de Administração, IP
- 2004 | Introdução ao Controlo Financeiro | INA - Instituto Nacional de Administração, IP
- 1994-1996 | Licenciatura em Auditoria | ISCAL - Instituto Superior de contabilidade e Administração de Lisboa
- 1990-1993 | Bacharelato em Contabilidade e Administração | ISCAL - Instituto Superior de contabilidade e Administração de Lisboa

### LÍNGUAS

Inglês  A1  A2  B1  B2  C1  C2

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

### INFORMAÇÃO ADICIONAL

- Casada, mãe de duas filhas; Ginasta desde os 4 anos, representado a FPG e o SCP em eventos internacionais. Colaboradora em ações comunitárias





Iniciei há 3 anos a função de Gestor/Diretor Geral numa empresa do setor da energia, tendo alcançado um crescimento de 23% ao ano. No ano transato conseguimos ser uma referência no mercado. Com dedicação, aliada à formação e experiência profissional, espero conseguir atingir os objectivos anuais.

## HUGO MARTINS DA SILVA

Data de Nascimento: 1986/12/20

+351935121736

silva.gaspar@sapo.pt

Portuguesa

linkedin.com/in/hugo-silva-emba-projectmanager/

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

#### Desde 2016 | Diretor Geral | Purainstalação, Lisboa, (Portugal)

- Desenvolvimento e manutenção dos contratos de empreitadas, Gestão Financeira e Comercial

#### 2014-2016 | Gestor de Projeto | Gr4pt, Lisboa, (Portugal)

- Gestão de contratos e projeto - cliente Galp Energia

#### 2009-2014 | Coordenador Comercial | Teelusa, Lisboa, (Portugal)

- Coodenação das equipas comerciais e técnicas- cliente Galp Energia

### EDUCAÇÃO

- 2018-2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2015-2016 | Gestão de Projetos | ISEG
- 2011-2014 | Gestão de Empresas | Universidade Europeia

### LÍNGUAS

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

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



Tenho evoluído na minha carreira, fazendo a gestão de unidades com consultores com diferentes competências e promovendo um consenso entre as soluções desejadas com o know-how pretendido.

## HUGO ROQUE

Data de Nascimento: 1985/08/05

+351969351663

hugo.silva.roque@gmail.com

Portuguesa

linkedin.com/in/hugoroque/

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Desde 2020 | Gestor Sénior | Everis, Lisboa, (Portugal)**

- Setor: Serviços e Energia

**2016-2020 | Gestor de Conta | Novabase, Lisboa, (Portugal)**

- Desenvolvimento de negócio - gestão de conta

**2013-2016 | Gestor de Conta | Noesis, Lisboa, (Portugal)**

- Desenvolvimento de negócio - gestão de conta

**2012-2013 | Gestor de Conta | PrimeIT, Lisboa, (Portugal)**

- Desenvolvimento de negócio - gestão de conta

**2010-2011 | Consultor de CRM | Novabase, Lisboa, (Portugal)**

- Envolvido em vários projetos CRM/SPM como Analista e Desenvolvedor de Negócio

### EDUCAÇÃO

- 2018-2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2012 | Pós-Graduação em Gestão de Sistemas de Informação | NOVA IMS
- 2008 | Engenharia Informática | Universidade Autónoma de Lisboa

### LÍNGUAS

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

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



Comecei a minha carreira em 2006 na Deloitte na área de auditoria. Em 2008 embarquei num novo desafio e juntei-me à PwC na área da consultoria, no departamento de negócio. Trabalho com avaliação de empresas, transações, planos de negócio, reestruturação financeira em várias indústrias.

## MARIA JOANA CAETANO FERNANDES

Data de Nascimento: 1983/06/29

+351913590709

mjoana00@gmail.com

Portuguesa

linkedin.com/in/mjoanafernandes/

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Desde Abril 2021 | Professor Convidado MBA | Universidade Autónoma de Lisboa, Lisboa, (Portugal)**

- Trabalhador independente

**2008-2020 | Diretora - Estratégia e Finanças Empresariais - consultoria de reestruturação | PWC, Lisboa, (Portugal)**

- Responsável por uma equipa com 40 pessoas, envolvendo-me em projetos de vários setores
- Reestruturação de empresas e portefólios de carteiras de empréstimos
- Avaliação de empresas, planeamento de negócio e estudo de viabilidade

**2006-2008 | Analista - Auditora - Manufatura, Comportamento de Cliente, Energia e Recursos | Deloitte, Lisboa, (Portugal)**

- Auditoria de empresas nos setores de Manufatura, Comportamento de Cliente, Energia e Recursos

### EDUCAÇÃO

- 2018-2020 | Executive MBA | Iscte Executive Education
- 2015 | Programa em Liderança e Gestão | AESE Business School
- 2011 | Gestão Estratégica e Criação de Valor | Católica Executive Education
- 2001-2006 | Gestão | Iscte Business School

### LÍNGUAS

|           | A1 | A2 | B1 | B2 | C1 | C2 |
|-----------|----|----|----|----|----|----|
| Inglês    | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |
| Português | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |

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



**Sócio de Auditoria e Revisão.**

**Auditor com mais de 18 anos de experiência, trabalha com várias organizações multinacionais em vários setores, incluindo Telecom, Media, Construção, Imobiliário, Logística, entre outros.**

## NUNO BETTENCOURT

Data de Nascimento: 1979/02/12

+351966422133

nbp@sapo.pt

Portuguesa

linkedin.com/in/nunobettencourt/

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Desde 2001 | Sócio de Auditoria e Revisão | Deloitte, Lisboa, (Portugal)**

- Convidado em universidades e seminários técnicos sobre matéria financeira e Corporate Governance
- Facilitador no Comité de CEO / CFO / Auditoria, com sessões em Londres e Lisboa
- Professor convidado no MSc em Direito Financeiro e Compliance - Faculdade de Direito
- Professor convidado na Universidade Católica Portuguesa no MSc em Finanças.
- Especialista financeiro, CFO com experiência em litígio e registo público nos EUA.
- Experiência em comunicação com reguladores.
- Líder de garantia de negócio, focado no desenvolvimento de ofertas do mesmo.

### EDUCAÇÃO

- 2018-2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2016 | Programa Avançado em Negociação | Universidade Nova de Lisboa
- 2012 | Certificado de Profissional Treinado | IEFP
- 2004 | Programa Avançado em Contabilidade e Fiscalidade | ISCTE Executive Education
- 2001 | Gestão Empresarial | ISCAL – Lisbon

### LÍNGUAS

|           | A1 | A2 | B1 | B2 | C1 | C2 |
|-----------|----|----|----|----|----|----|
| Inglês    | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |
| Português | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |
| Espanhol  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |
| Francês   | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |

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



17 anos de experiência em retalho. Comecei nas Operações em 2003 e movi-me para a área da Coleção de Dívidas em Portugal em 2008. Tive uma experiência nesta área no Luxemburgo entre 2012/15. Tornei-me Diretor de Exportação após esta, complementando com Franchising em 2019. Voltei às Operações em 2020

## NUNO LUCAS

Data de Nascimento: 1976/11/08

+351 966 077 375

lucas\_n@sapo.pt

Portuguesa

linkedin.com/in/nuno-lucas-auchan/

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

#### Desde 2020 | Gestor de Loja | Auchan Retail, Lisboa, (Portugal)

- Gestão da atividade comercial e dos trabalhadores. Responsável pelo alcance do objetivo económico da loja.

#### 2019-2020 | Gestor de Franchising | Auchan Retail, Lisboa, (Portugal)

- Definição de estratégia, gestão de pessoas e coordenação da operação em Portugal.

#### 2015-2020 | Diretor de Exportação | Auchan Retail, Lisboa, (Portugal)

- Management of export operation in Portugal and responsible for achieving the economic objective.

#### 2013-2015 | Gestor de Compras | Auchan Retail, Luxemburgo, (Luxemburgo)

- Definição das políticas de compras e gestão da equipa de negociação. Responsável pelas operações e P&L.

#### 2012 - 2013 | Comprador Sénior | Auchan Retail, Luxemburgo, (Luxemburgo)

- Negociação com os fornecedores, ajuste as políticas de orçamento e lucro e atividades promocionais.

#### 2008 - 2012 | Gestor de Produto | Auchan Retail, Lisboa, (Portugal)

- Negociação com os fornecedores, ajuste as políticas de orçamento e lucro e atividades promocionais.

#### 2003 - 2008 | Gestor de Mercado | Auchan Retail, Setúbal e Viseu, (Portugal)

- Gestão do departamento comercial: fornecedores, ajuste as políticas de orçamento e lucro e atividades promocionais

### EDUCAÇÃO

- 2018 - 2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2000 - 2006 | Gestão Empresarial | Universidade Lusíada

### LÍNGUAS

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

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

### INFORMAÇÃO ADICIONAL

- Voluntário AMI
- Hobbies: Mergulho e Basquetebol



O meu propósito é estar sempre em campo! Um expert em negociação e gestão de equipas, registando uma boa performance ano após ano nas áreas de performance do cliente e desenvolvimento numa das maiores empresas de FMCG em Portugal e no mundo.

## PAULO ABRAÇOS

Data de Nascimento: 1975/08/09

+351936968211

paulo.abracos@unilever.com

Portuguesa

linkedin.com/in/paulo-abracos-2a81384b/

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Desde 2000 - ao corrente | Gestor de Contas | Unilever Fima, Lisboa, (Portugal)**

- Responsável pela gestão de clientes internacionais e membro do Comité pelas Viagens em Segurança

**2000 | IAPMEI (Ministério da Economia Portuguesa) - Gestor Júnior do Departamento Financeiro | IAPMEI, Lisboa, (Portugal)**

- Relação com a banca, gestão de dinheiro e monitorização a curto prazo do fundo IAPMEI (e outros projetos)

### EDUCAÇÃO

- 1995-2000 | Licenciatura em Gestão Empresarial e Organizações | ISCTE
- 2018-20 | Master of Business Administration - Executive MBA | Iscte Executive Education
- 2011 | Pós-Graduação em Desenvolvimento de Liderança | CATÓLICA BUSINESS SCHOOL OF BUSINESS AND ECONOMICS

### LÍNGUAS

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

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

### INFORMAÇÃO ADICIONAL

- Fluente: cursos em inglês, aulas privadas na CIAL, Wall Street English (nível 29 a 41 - 2014 a 2016), Certificado e TOEFL (95).



**Diretor com experiência profissional comprovada na indústria farmacêutica**  
**Habitado a trabalhar em diferentes ambientes e diferentes culturas;**  
**Background diversificado.**

## ROBERTO OLIVEIRA DA FONTE

Data de Nascimento: 1975/06/06

+3517545994

roberto.fonte@generis.pt

Portuguesa

linkedin.com/in/roberto-fonte

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Desde dezembro 2017 | Diretor de Exportação | Generis Farmaceutica, SA, Lisboa, (Portugal)**

- Controlo da Unidade de Exportação P&L. Alcance dos objetivos. Líder de uma equipa de 4 pessoas de diferentes áreas.

**2014 a 2017 | Diretor de Exportação | Generis Farmaceutica, SA, Lisboa, (Portugal)**

- Reestruturação da unidade de exportação da empresa. Crescimento acima de 200%. Abertura a novos mercados.

**2013 a 2014 | Diretor de Exportação e Desenvolvimento de Negócio | Labesfal Genericos SA, Lisboa, (Portugal)**

- Redefinir o portefólio. Renegociar os contratos de manufatura, explorar oportunidades de negócio para novos mercados.

**2012 a 2013 | Gestor de Negócio de Retalho | Fresenius Kabi, Lisboa, (Portugal)**

- Coordenação e Supervisão da Unidade Comercial. Report direto de 6 numa equipa total de 18. Preparação de spin off

**2009 a 2012 | Gestor de Desenvolvimento de Negócio | Fresenius Kabi, Lisboa, (Portugal)**

- Gestão de orçamento para novos investimentos. Responsável pela BI e implementação de novo software para as vendas

**2006 a 2009 | Representante de Vendas - Retalho e Hospital | Laboratorio J Neves, Lisboa, (Portugal)**

- Lnaçamento de novos produtos e nova equipa hospitalar: Lisboa e Açores. Alcance consistente dos objetivos

**2005-2006 | Gestor de Contas | Ancestra, Porto, (Portugal)**

- Negociar com associações de estudantes de universidades públicas e privadas para implementar o novo canal de TV.

**2001-2005 | Gestor Comercial | Antonio Fonte Lda, Porto, (Portugal)**

- Empresa familiar no âmbito das matérias-primas: jornais e empacotamentos. Relação com os trabalhadores.

### EDUCAÇÃO

- 2018 – 2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2005 – 2006 | Marketing Farmacêutico | IPAM - Lisboa
- 1992-1998 | Ciências Farmacêuticas | FFUP - Universidade do Porto

### LÍNGUAS

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

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

### INFORMAÇÃO ADICIONAL

- Pai orgulhoso de 2.
- Sempre com vontade de viajar para cidades grandes e praias bonitas.
- A vida sem a música seria muito difícil.



Com 20 anos de experiência no setor farmacêutico, na área de vendas e marketing, bem como desenvolvimento do negócio da Generis em Portugal. Rui tem um MBA pelo Iscte Executive Education e um mestrado em Gestão pela Católica Business School. Tem licenciatura em Ciências Farmacêuticas.

## RUI SEBASTIÃO

Data de Nascimento: 1974/09/23

+351919619958

ruisebastiao@hotmail.com

Portuguesa

linkedin.com/in/ruisebastiao/

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Desde 2021 | Chief Operational Officer | HDC - Health Data Consulting, Lisboa, (Portugal)**

- Coproprietário

**2016-2021 | Diretor de Unidade de Negócio | HMR – Health Market Research, Lisboa, (Portugal)**

- Consultoria de projetos, identificar alternativas estratégias e abordagens para alcançar os objetivos.
- Criar envolvimento e desenvolver relações com gestores de nível sénior e executivos
- Proporcionar e desenvolver conhecimento no âmbito das metodologias a adotar e perspetivas no mercado da saúde.
- Responsável por uma equipa com diversos projetos de consultoria nas áreas de Saúde e Indústria Farmacêutica.

**2005-2015 | Gestor de Marketing | Generis, Lisboa, (Portugal)**

- Responsável pelo departamento de Marketing e Comunicação (Ética, Hospital e OTC)
- Definição de estratégias (incluindo orçamentos e estratégia comercial), planeamento e execução
- Apoio a auxiliares do hospital em termos de sensibilidade monetária e facilitação de propostas
- Responsável por alcançar os objetivos e garantir atualizações regulares para assegurar o plano financeiro
- Apoio ao departamento de fornecedores e formação à equipa
- Colaboração com clientes, gestão de parcerias com KOLs e sociedades científicas
- Representante genérico legal para a propriedade industria

### EDUCAÇÃO

- 2018-2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2002-2003 | Pós-Graduação de Gestão Avançada para Farmacêuticos | Universidade Católica Portuguesa
- 1995-2001 | Licenciatura em Ciências Farmacêuticas | Faculdade de Farmácia da Universidade de Lisboa

### LÍNGUAS

|        | A1 | A2 | B1 | B2 | C1 | C2 |
|--------|----|----|----|----|----|----|
| Inglês | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |

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





Vasta experiência em funções de Gestão, em especial como Diretor Financeiro / Gestor de Finanças, RH e IT, com bastantes competências de Startups, Reorganização e Restruturação, RH, IT, Gestão de Equipas, Gestão de Projetos, Gestão de Operações, sempre em mercados muito competitivos.

## RUI VICENTE MARTINS

Data de Nascimento: 1972/04/06

+351939438530

rui.vicentemartins@outlook.pt

Portuguesa

linkedin.com/in/ruivicentemartins

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Desde 2021 | Membro do Conselho Executivo - Tesouraria - Gestão de Finanças e Sistemas de IT | AIM | Associação Interim Management Portugal, Lisboa, (Portugal)**

- Relação com Empresas, Orçamento, Contabilidade, Tesouraria, IT Systems

**2020-2021 | Diretor Financeiro | Tgt Portugal Lda, Lisboa, (Portugal)**

- Configuração da empresa

**2015-2018 | Diretor Financeiro e de RH; Deputy GM | CTDI Portugal Lda, Lisboa, (Portugal)**

- Report direto ao GM e CFO INTL. Highlights: líder de uma equipa de 6 pessoas; otimização de RH, IT e Operações

**2014-2014 | Gestor Financeiro | McCormick Portugal Lda, Lisboa, (Portugal)**

- Report direto ao GM e FD ibéricos; Highlights: Otimização de IT e RH; implementação de um plano de orçamento

**2008-2011 | Gestor Financeiro, IT e RH | Indo Portugal Lda, Lisboa, (Portugal)**

- Report direto ao GM e FD HQ; Highlights: líder de uma equipa de 5 pessoas; otimização de RH e IT; resultados: DSO Hug

**2004-2008 | Gestor Financeiro e IT | Nespresso, Lisboa, (Portugal)**

- Report direto ao GM e FD HQ; Highlights: líder de uma equipa de 5 pessoas; otimização de IT; resultados positivos

**2001-2004 | Controller | Smith&Nephew, Lisboa, (Portugal)**

- Highlight: criação da função dentro da empresa

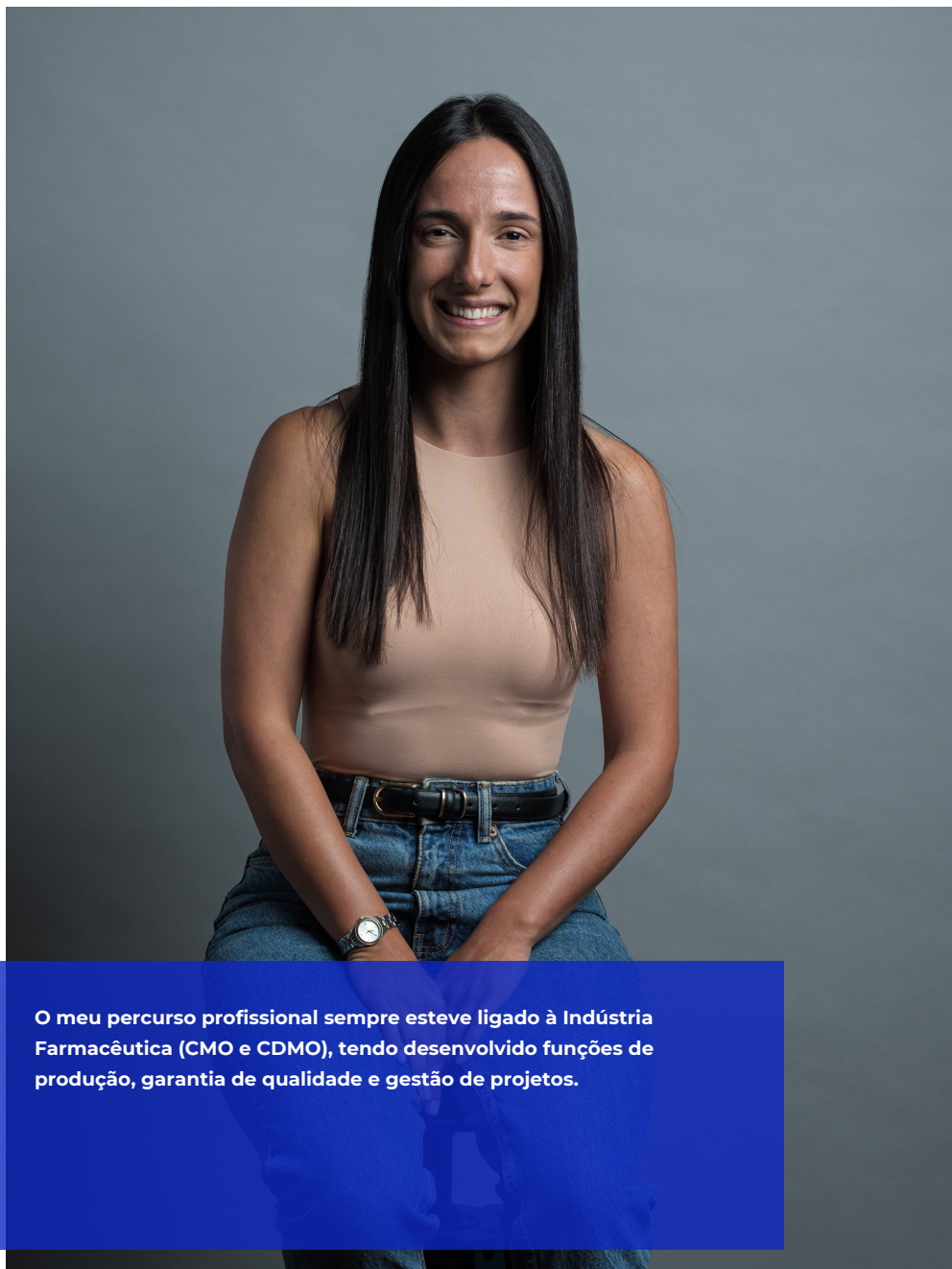
### EDUCAÇÃO

- 2018-2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 1999-2000 | Executive Master em Controlo de Gestão e Performance | ISCTE Executive Education
- 1990-1994 | Licenciatura em Gestão | INP

### LÍNGUAS

|           | A1 | A2 | B1 | B2 | C1 | C2 |
|-----------|----|----|----|----|----|----|
| Português | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |
| Inglês    | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |
| Francês   | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |
| Espanhol  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  | ★  |

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



O meu percurso profissional sempre esteve ligado à Indústria Farmacêutica (CMO e CDMO), tendo desenvolvido funções de produção, garantia de qualidade e gestão de projetos.

## SARA BOTTO DA SILVA

Data de Nascimento: 1989/01/14

+351916635849

saragoncalvesbotto@gmail.com

Portuguesa

linkedin.com/in/saragoncalvesbotto/

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

#### Desde 2019 | Gestora de Projetos | Hovione, Lisboa, (Portugal)

- Gestão da equipa técnica dentro dos objetivos do projeto
- Gestão da comunicação com o cliente
- Definição de objetivos do projeto e gestão de risco
- Gestão de orçamento do projeto
- Alta gestão a todos os níveis e produção de relatórios do estado

#### 2015 - 2019 | Supervisora de Desenvolvimento de Produto & Apoio Técnico (Departamento de Qualidade) | Recipharm, Lisboa, (Portugal)

- Investigação de desvios e coordenação do Controlo das Alterações
- Emissão de protocolos de validação de projeto/relatórios e análise crítica (CPP, CMA, CQA)
- Análise de documentos regulatórios e revisão final de conformidade
- Apoio técnico durante as inspeções das Autoridades de Saúde (INFARMED; FDA; Russian Federation; ANVISA; etc.)
- Auditoria a sistemas de qualidade de fornecedores exteriores de acordo com o programa de qualificação dos mesmos
- Gestão e apoio ao Processo de Verificação Continuado (CPV) e programas de validação

#### 2014 | Supervisora de Produção (Departamento de formulação final de fármacos) | Recipharm, Lisboa, (Portugal)

- Líder das operações em equipa no departamento de Produção de Sólidos
- Ações: distribuir, granular, fundir, colocar em comprimidos, revestir, colocar em cápsula e revestir as saquetas

### EDUCAÇÃO

- 2018-2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2008 - 2013 | Mestrado em Ciências Farmacêuticas | Faculdade de Farmácia - Universidade de Lisboa

### LÍNGUAS

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

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

### INFORMAÇÃO ADICIONAL

- 2012 | First Certificate in English (FCE) | Cambridge School



Capacidade de interação com colegas de trabalho e espírito de equipa, eficiente adaptação a novos contextos de trabalho. Facilidade de intervenção e comunicação como consequência, quer da experiência académica, quer da experiência profissional adquirida

## SÉRGIO AFONSO

Data de Nascimento: 1977/06/10

+351966154396

sergio-afonso@sapo.pt

Portuguesa

linkedin.com/in/sergioafonso77

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Desde 2020 | Gestor Comercial Canal Externo | CTT, Lisboa, (Portugal)**

- Acompanhar, dinamizar e controlar a atividade comercial dos postos de venda de selos.
- Angariação de novos parceiros, planeamento e execução do desenvolvimento dos postos de venda de selos.
- Dinamização de produtos e campanhas, execução do plano de visitas e venda de produtos CTT.
- Gestão proativa dos postos de venda de selos de forma a atingir os objetivos definidos.
- Identificação e acompanhamento das ameaças ao negocio face a concorrência.

**2019 | Comercial | CTT, Lisboa, (PORTUGAL)**

- Plano e orçamento na vertente de gastos; Orçamento e Produção de relatório e contas, Gestão e tratamento de faturas
- Otimização e suporte a rede lojas CTT

**2016 | Comercial | CTT, Benedita, (Portugal)**

- Atendimento ao público, prestação de contas, controle de valores e expedição de correio, promover produtos

**2013 | Gestor de loja CTT | CTT, Rio Maior, (PORTUGAL)**

- Gestão de toda a atividade da loja, obtenção do 1º lugar a nível nacional no compromisso de gestão

**1998 | Técnico de distribuição postal | CTT, Alcobaca, (Portugal)**

- Estafeta na entrega de correio e encomendas

### EDUCAÇÃO

- 2018-2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2010 | Mestrado Finanças Empresariais | ESTG-IPL LEIRIA
- 2006 | Licenciatura Contabilidade e Administração | ISDOM

### LÍNGUAS

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

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



Profissional com uma licenciatura em engenharia mecânica e um MBA, com ainda +16 anos de experiência em adjudicação e papéis em diversas indústrias como automóvel, aviação, saúde e embalamento de plástico rígido. Orientado para objetivos, team player e sempre focado.

## SÉRGIO MATEUS

Data de Nascimento: 1979/03/11

+351918386018

smateus79@gmail.com

Portuguesa

linkedin.com/in/sfpmateus/

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Desde 2018 | Diretor de Adjudicação | TAP Air Portugal, Lisbon, (Portugal)**

- Responsável pelas aquisições na divisão de motores. Team leader de uma equipa de 5 compradores.

**2014-2018 | Diretor de Corporate | Logoplaste, Cascais, (Portugal)**

- Responsável pela aquisição de equipamento superior a 60 unidades.

**2010-2014 | Gestor de Aquisições | Exide Technologies, Vila Franca de Xira, (Portugal)**

- Responsável pela aquisição e adjudicação em duas unidades portuguesas.

**2007-2010 | Gestor de Compras | Somos Compras, ACE, Lisbon, (Portugal)**

- Responsável pela negociação e follow up de dispositivos médicos como Pacemakers e ICD's.

**2003-2007 | Comprador Técnico | João de Deus e Filhos S.A., Carregado, (Portugal)**

- Responsável pelas compras técnicas (equipamentos de MRO, mecânicos e hidráulicos, entre outros)

### EDUCAÇÃO

- 2018-2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2005 | Engenharia Mecânica | ISEL

### LÍNGUAS

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

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



Com uma sólida experiência profissional, aposto na excelência, acrescentando valor aos projetos que desenvolvi ou participei. Guiando e acompanhando equipas desde 2004, minha missão é reter, motivar e desenvolver, implementando uma cultura de bem-estar.

## SÓNIA CRISTO

Data de Nascimento: 1979/07/23

+ 351 968574320

sscristo@gmail.com

Portuguesa

linkedin.com/in/soniacristo/

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Desde Nov. 2022 | Engineering Manager | Inflammatix**

**Portugal, Lisboa, (Portugal)**

- Responsável pelo laboratório de prototipagem, liderando equipa no desenvolvimento de novos produtos.
- Orientada para a fabricação e desenvolvimento, planeando e motivando a equipa para atingir os objetivos.

**Mai 2022 a Nov 2022 | Senior Design Transfer Engineer |**

**Inflammatix Portugal, Lisboa, (Portugal)**

- Trabalhei em Sunnyvale (Silicone Valley, Califórnia) em SOPs para produção e pFMEA, seguindo e aplicando GMP.
- Trabalhei em estreita colaboração com as equipas de R&D para criar documentação e planear o scale-up para produção.
- FMEA e validação de processo totalmente focada no desenvolvimento direcionado à produção.

**Mai 2018 a Mai 2022 | Process Manager | Equipment and**

**Process Validation Manager | CODAN Portugal - Instrumentos Médicos S.A., Odivelas, (Portugal)**

- Trabalhei na headquarters (Lensahn, norte da Alemanha), na metodologia de validação para a montagem e embalagem.
- Guiei e acompanhei uma equipa de técnicos especializados em processos produtivos e gestão do tempo.

**Abr 2015 a Mai 2018 | Production Manager | CODAN Portugal -**

**Instrumentos Médicos S.A., Odivelas, (Portugal)**

- Tomada de decisão. Análise, priorização e resolução de desafios da produção para entregar os produtos ao cliente.

**Feb 2011 to Apr 2015 | Industrialization and Process Manager |**

**CODAN Portugal - Instrumentos Médicos S.A., Odivelas, (Portugal)**

- Fiz a ponte entre departamentos corporativos. Novos processos, produtos e melhoria contínua.

**Jan 2006 to Feb 2011 | Production Engineer | TE Connectivity,**

**Évora, (Portugal)**

- Responsável pela manutenção e melhoria contínua das linhas de produção, utilizando ferramentas e técnicas LEAN.

### EDUCAÇÃO

- 2018-2020 | Executive MBA | INDEG-ISCTE Executive Education
- 2019 | Specialization in Failure Mode and Effect Analysis (FMEA) | ATEC - Academia de Formação
- 2019 | Internal Audits and Medical devices Quality Management Systems | eIC Formação, Lda
- 2018 | ISO 13485:2016 - Medical devices | APCER
- 2013 | Productive Process - Production Line Organization and Optimization | Centro DUAL - Câmara de Comércio Luso-Alemã
- 2006 | Six Sigma Operational Excellence | TE Connectivity
- 2004 | Engenharia Mecatrónica | Universidade de Évora

### LÍNGUAS

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

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

### INFORMAÇÃO ADICIONAL

- Tomada de decisão | Resolução de problemas | Pensamento Crítico | Gestão | Planeamento e Organização | Analítica | Flexibilidade | Comunicação



MBA, Especialista na Indústria Farmacêutica (QP) com especialização em Manufatura. Controlo de qualidade, gestão da cadeia de abastecimento e sistemas de qualidade GMP&GDP

## SÓNIA REI

Data de Nascimento: 1978/07/18

+351 964636929

soniamsaltarei@gmail.com

Portuguesa

linkedin.com/in/soniamsaltarei/

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

#### Desde 2019 | Responsável pelos Sistemas de Qualidade | Hikma Pharmaceuticals, Sintra, (Portugal)

- Responsável por uma certificação de lotes com 500 anos, desenvolvendo competências alinhadas com as do EU GMP
- Gestão de uma equipa com 18 pessoas (7 a reportar diretamente), o que consolida as minhas competências de team lead
- Responsável por 10 processos QMS, desenvolvendo pensamento estratégico e resolução de problemas complexos

#### 2010-2018 | Responsável pela Qualificação | Roche, Lisboa, (Portugal)

- Responsável pela certificação de qualidade dos lotes, desenvolvendo competências funcionais de gestão de equipa
- Gestão de 6 pessoas, desenvolvendo-me capacidades enquanto líder
- Melhoria de cerca de 30 processos, desenvolvendo a minha capacidade pragmática de resolver problemas complexos

#### 2007-2010 | Diretora Técnica | DHL, Amadora, (Portugal)

- Responsável pela GDP Healthcare & Life Sciences, desenvolvendo a minha rede de network com líderes na área
- Gestão de 2 pessoas

#### 2002-2007 | Farmacêutica de produção | Laboratórios Atral, Carregado, (Portugal)

- Responsável pela produção do departamento, desenvolvendo competências de GMP
- Gestão de um total de 80 operadores, com 6 a reportar diretamente

### EDUCAÇÃO

- 2018-2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2008 | Certificação de Qualidade | Associação Portuguesa de Farmacêuticos
- 2006-2007 | Pós-graduação em Tecnologia Farmacêutica | Faculdade de Farmácia da Universidade de Lisboa
- 1996-2002 | Mestrado em Ciências Farmacêuticas | Faculdade de Farmácia da Universidade de Lisboa

### LÍNGUAS

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

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

### INFORMAÇÃO ADICIONAL

- Embaixadora de causas, contribuindo para a promoção e ajuda às organizações para concluírem as suas metas.
- Maratonista (Lisboa e Sevilha)



Senior Brand Manager na Lilly Portugal, sendo responsável pelo lançamento de produtos em território nacional. Desenvolveu várias iniciativas e estratégias, focada na integração MCE. Para além deste papel em Marketing, trabalhou no setor médico, de compliance e supervisão de vendas.

## TIAGO LUZ

Data de Nascimento: 1977/10/15

+351962036625

tiagomluz@gmail.com

Portuguesa

linkedin.com/in/tiago-luz-9959104/

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Desde 2016 | Senior Brand Manager - Diabetes | Lilly Portugal, Lisboa, (Portugal)**

- Lançamento de produto; desenvolvimento de plano de Marketing para a marca, ajuste e execução.
- Análise, planeamento e adaptação de estratégias de dados de vendas
- Monitorização de tendências de mercado, comportamento de cliente e atividades da concorrência
- Desenvolvimento e implementação de apoio ao cliente e programas educacionais HCP

**2014 - 2016 | Diretor Comercial a nível distrital | Lilly Portugal, Lisboa, (Portugal)**

- Responsável pela motivação e aconselhamento por meio de impulsionar a performance; Ações de contratação e formação.
- Garantir objetivos através de planeamento efetivo, criando metas de vendas; Funções com outros departamentos.

**2013 - 2014 | Diretor Comercial e de Marketing da área Cardiovascular e da Osteoporose | Lilly Portugal, Lisboa, (Portugal)**

**2012 - 2013 | Brand Manager - Diabetes | Lilly Portugal, Lisboa, (Portugal)**

**2009 - 2012 | Responsável pela Ética e Compliance | Lilly Portugal, Lisboa, (Portugal)**

**2008 - 2009 | Associado de Pesquisa Clínica | Lilly Portugal, Lisboa, (Portugal)**

### EDUCAÇÃO

- 2018-2020 | Executive MBA | ISCTE Executive Education
- 2005 | Programa Avançado em Medical Marketing Management | ISCTE Executive Education
- 2002 | Engenharia Biotecnológica | Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias – Lisboa

### LÍNGUAS

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

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

# Programas Iscte Executive Education



- Executive MBA
- MBA in Sustainable Management
- Master in Digital Technologies for Business
- Master (Msc) in Applied Management
- Executive Master Post-Graduate
- Advanced | Post-Graduate Programs
- Boost Programs
- Partnership Programs
- Online Programs
- Corporate Solutions



Saiba mais sobre Executive MBA

➤ (+351) 217 826 100

➤ Edifício INDEG-ISCTE  
Avenida Professor Aníbal Bettencourt  
1600-189 Lisboa

**iscte** – Executive Education

Follow us  
#iscteexecutiveeducation  
#RealLifeLearning

Siga-nos nas redes

