AESE BUSINESS_SCHOOL

23°AESE EXECUTIVE MBA

2023>2025

EFMD ACCREDITED | EMBA

ASSOCIATION OF MBAS ACCREDITED

AACSB Business Education Alliance Member

Partner:

IESE Business School University of Navarra

2nd FT FINANCIAL TIMES

Adrián Caldart
Presidente do Comité
do AESE Executive MBA

Os meus mais sinceros parabéns por alcançarem o objetivo que parecia tão distante quando iniciaram o AESE Executive MBA. A vossa graduação representa a concretização de um objetivo ao qual todos se comprometeram com grande profissionalismo, esforço e espírito de equipa.
Decorreram seis trimestres académicos, exigindo uma enorme dedicação às aulas, viagens internacionais, estudo paciente e trabalho em equipa. Um período durante o qual conseguiram desenvolver lentamente a confiança e a amizade entre vós, que esperamos, sinceramente, que não só resista ao teste do tempo, mas que cresça ainda mais com o passar dos anos.
Vivemos tempos emocionantes e desafiantes para profissionais que, como vós, terão a missão de assumir papéis importantes de liderança nas organizações. Para enfrentarem com sucesso os desafios que a vida profissional vos irá apresentar, as vossas organizações precisarão que sejam capazes de mobilizar eficazmente o conhecimento e a energia humana das vossas equipas, guiados por uma vocação contínua para as desenvolverem como profissionais éticos e de excelência. Terão de dar o exemplo, agindo com prudência e serenidade.
Na AESE estamos convictos de que este EMBA vos ajudará, certamente, a liderar os outros nestes tempos, graças ao conhecimento e às competências adquiridas ao longo do programa. Mas, mais importante ainda, acreditamos na vossa sensibilidade e na vossa capacidade de abordar as tarefas profissionais atuais e futuras com um sentido de responsabilidade e a convicção de que estão numa posição única para ajudar as vossas organizações a contribuir para a construção de uma sociedade mais humana. Desde a fundação do IESE, o seu fundador e primeiro diretor-geral, Antonio Valero, afirmou que a missão da escola era "ajudar os alunos a desenvolver o desejo e a capacidade de compreender os outros seres humanos". O amor pelas pessoas com quem têm o privilégio de trabalhar é o que fará de vós verdadeiros grandes gestores. Como nos ensina o filósofo e teólogo Karl Koch, "o amor é a luz que nos dá a visão profunda da realidade necessária para alcançar a verdade".
A nossa confiança na capacidade dos gestores de deixar esta marca nas suas organizações e, através delas, na sociedade, é a razão de ser do trabalho que temos vindo a realizar há 45 anos na AESE e nas 16 escolas de negócios da nossa rede.
Como recém-graduados e, por isso, como novos alumni da AESE, hoje passam a fazer parte desta comunidade de empresários e empresárias, e terão não só a oportunidade de continuar a vossa formação através das iniciativas da Escola, mas também de serem protagonistas e arquitetos dessas mesmas iniciativas. Convidamos-vos a fazê-lo.
Gostaria de terminar agradecendo-vos por terem escolhido a AESE para algo tão importante como os vossos estudos de Mestrado. E, por fim, lembrem-se de que a AESE será sempre uma casa para vós, onde serão acolhidos com alegria e amizade, e onde teremos todo o gosto em continuar a acompanhar-vos na vossa jornada e nesta aventura de uma vida de aprendizagem e evolução como líderes de pessoas em organizações.
Os meus mais sinceros parabéns a todos vós pela vossa graduação.

Rafael Franco
Diretor do 23º AESE
Executive MBA

A todos os participantes do 23º Executive MBA, os nossos parabéns!
Todos os trinta e três participantes que iniciaram esta jornada chegaram ao fim com sucesso. Estão duas vezes de parabéns – porque terminaram e ajudaram os vossos colegas a terminar também, ultrapassando as adversidades e dificuldades que enfrentaram ao longo destes dois anos. Oxalá este vosso espírito de entreajuda continue presente ao longo da vossa vida, e assim possam contribuir para que todos os que estão ao vosso lado possam progredir e alcançar as metas a que se propuseram. Serão excelentes oportunidades para que a vossa presença nas empresas e nos projetos faça a diferença.
Ao terminar o Executive MBA, estarão certamente mais bem preparados para enfrentar os desafios profissionais e pessoais da mais elevada exigência e responsabilidade. Irão enfrentar os momentos difíceis com mais energia e determinação. Sentir-se-ão muito mais confiantes para tomarem as decisões mais acertadas. Confiem sempre no vosso talento, nos vossos conhecimentos e nas vossas capacidades – sem deixar de ter em conta as perspetivas de todos os que fazem equipa convosco – para assim melhorarem o desempenho das vossas organizações!
Concluir um programa na AESE como o Executive MBA confere-vos maior responsabilidade na vossa família, na empresa e na sociedade. Estamos certos de que terão isso sempre presente e darão sempre o vosso melhor.
Foram inúmeros os testemunhos que recebi ao longo destes anos sobre o efeito transformador que a formação na AESE teve nos participantes e como isso se notou nos locais de trabalho. Faço votos de que o mesmo ocorra com todos vós e que, dia após dia, vos torneis melhores líderes e inspiradores para todos os que convosco se cruzarem ao longo da vossa carreira.
Bem hajam.

Inês Magriço
Subdiretora do 23º AESE
Executive MBA

Parabéns a todos por alcançarem este marco transformador na vossa jornada de vida! A AESE será sempre um porto seguro onde poderão regressar para refrescar conceitos, partilhar experiências e fortalecer laços. Destes dois anos ficam memórias inesquecíveis, amizades valiosas e aprendizagens duradouras que perdurarão ao longo da vossa trajetória pessoal e profissional. Gosto de associar três imagens ao significado do MBA: a âncora, o leme e o farol.
O MBA é uma âncora porque vos proporcionou estabilidade e orientação, permitindo-vos permanecer fiéis aos vossos valores no dia a dia. Uma base sólida é essencial para a tomada de decisões acertadas. Quando enfrentarem desafios e incertezas, lembrem-se desta âncora adquirida na AESE para se manterem firmes no caminho certo. Que as vossas escolhas reflitam os princípios e valores que aqui sedimentaram, garantindo coerência e integridade na vossa atuação.
O MBA é também um leme, pois guia-vos no rumo certo, capacitando-vos para assumir o protagonismo nas vossas decisões. A experiência vivida – o contacto com os protagonistas dos casos estudados, com os colegas, professores e oradores – foi diferenciadora. Este ambiente estimulou o desejo de aprender para decidir bem e de forma sustentável, mesmo em cenários desafiantes e incertos. A confiança que transmitirem às pessoas com quem se cruzarem será um reflexo da vossa clareza de propósito e sentido de direção.
Por fim, a aprendizagem que adquiriram no MBA da AESE é um farol que ilumina o vosso percurso e vos ajuda a navegar com segurança, mesmo nos momentos de maior adversidade. Tal como um farol orienta os navegantes em mares turbulentos, o conhecimento, os valores e a experiência que levam serão a vossa luz orientadora. Que saibam usá-los para inspirar outros, tomar decisões conscientes e trilhar caminhos de impacto e propósito.
Celebramos hoje a vossa conquista e a AESE continua a ser a vossa casa. A nossa Escola é feita de cada um dos que por cá passam. Estamos certos de que esta ligação permanecerá viva. Até sempre!

Perfil da Turma

Os finalistas do 23º MBA representam um conjunto excecional de líderes experientes, com uma média de idades de 43 anos e 20 anos de experiência profissional comprovada em funções de gestão e liderança. Esta combinação única de experiência sénior, diversidade académica e setorial traduz-se numa riqueza inestimável de conhecimento prático e perspetivas diversificadas, essenciais para o ambiente de aprendizagem colaborativa que caracteriza o programa.

Os participantes emergem do programa com competências executivas reforçadas e uma visão estratégica de negócio ampliada, preparados para assumir responsabilidades de topo e liderar transformações organizacionais em qualquer setor de atividade.

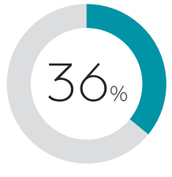
Género

36%
Feminino

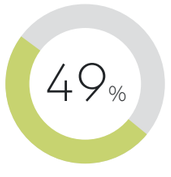
64%
Masculino

70%
Gestão de topo

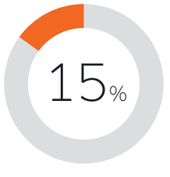
Idade



30–39 anos



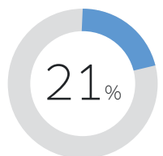
40–49 anos



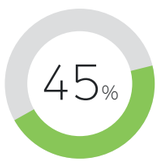
+50 anos

20 anos
Experiência profissional

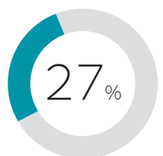
Função



C-level/partner /board member /general manager

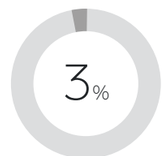


Diretor



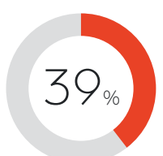
Manager

Consultor

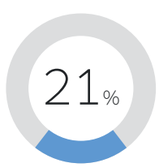


Board Advisor

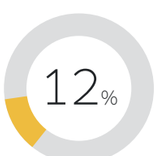
Formação



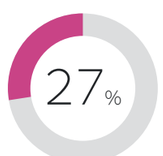
Gestão/Economia



Engenharia & Tecnologia

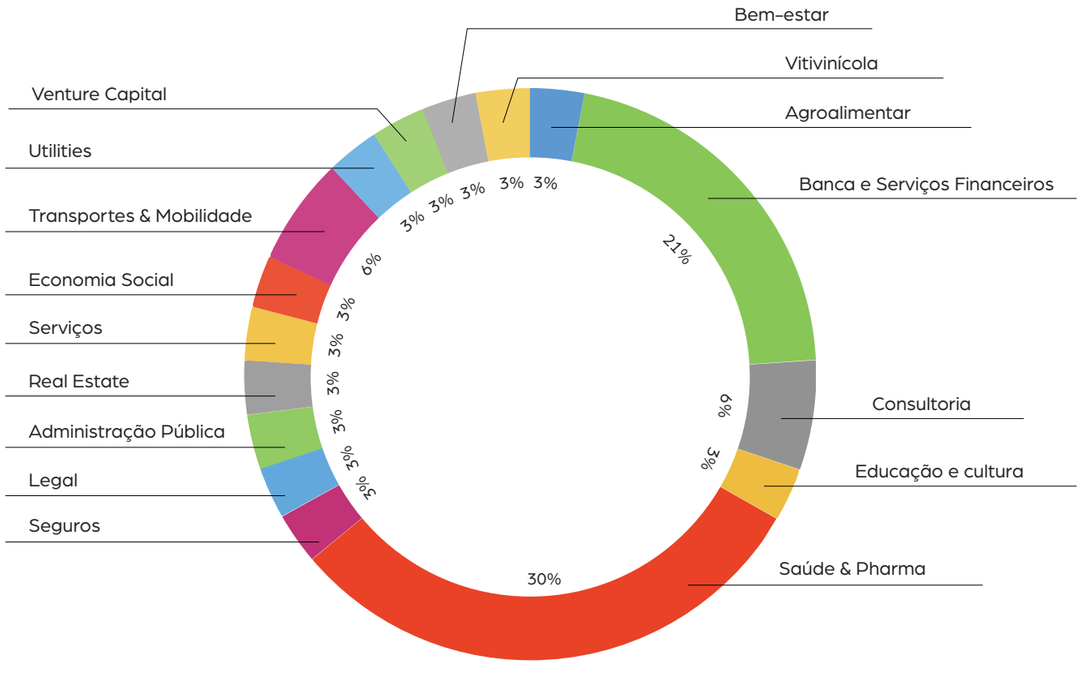


Humanidades



Saúde/Ciências Farmacêuticas

Setores



23º AESE EXECUTIVE MBA
2023>2025

06 Alexei Panyushkin
07 Ana Alves
08 Ana Carvalho Gomes
09 Ana Guedes Couto
10 André Rocha
11 Cristóvão Casemiro
12 Daniel Santos
13 Duarte Leitão
14 Duarte Marques
15 Filipa Silva
16 Filipe Murcho
17 Gonçalo Santos
18 Joana Costa
19 João Matias
20 José Eduardo Romão
21 Luís Sousa
22 Mafalda Hipólito
23 Mafalda Oliveira
24 Melvin Gracias
25 Nuno Adrião
26 Nuno Galego
27 Nuno Hélder Silva
28 Paulo Cerdeira Conde
29 Paulo Martins Silva
30 Pedro Quelhas
31 Rúben de Carvalho
32 Sara Madureira
33 Sara Moniz
34 Susana Maia Lopes
35 Tânia Alves
36 Tiago Firmino Ribeiro
37 Vasco Mano
38 Vera Costa Pereira

6 23ºAESE EXECUTIVE MBA
2023>2025

Alexei Panyushkin

Associate Partner, ERA Group

panyushkin.alexei@gmail.com
www.linkedin.com/in/alexei-panyushkin-b6951aab/

PERFIL

Com mais de 13 anos de experiência em consultoria, Alexei Panyushkin é especializado em otimização de custos e eficiência operacional. Atualmente, desempenha funções de Associate Partner na ERA Group, onde lidera equipas e impulsiona projetos de redução de custos, tendo contribuído para um aumento de 5 vezes no P&L em quatro anos e gerado 6 milhões de euros em poupanças ao longo de seis anos. Com uma abordagem estratégica e orientada para resultados, destaca-se na gestão de matérias-primas, transportes, frotas empresariais, embalagens, energia e pagamentos bancários.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Associate Partner, ERA Group (2019 – presente)
> Aumento do P&L em 5x nos últimos 4 anos;
> Poupanças de 6M€ em projetos de otimização de custos;
> Gestão e liderança de uma equipa de 7 consultores.

Sales & Transport Manager, Sugal Group (2018 – 2019)
> Gestão de mercados no Reino Unido, Polónia, Báltico, Escandinávia e Rússia;
> Negociação e contratação de ~50k Metric Tons, com um P&L de 35M€;
> Implementação de um projeto de joint-venture para sinergias logísticas.

Consultor, Dancake (2016 – 2017)
> Implementação de um projeto de turnaround estratégico;
> Reestruturação do portefólio de produtos e governança;
> Introdução de um novo modelo de planeamento de vendas e operações (S&OP).

Consultor, Capgemini Consulting (2014 – 2015)
> Otimização da logística inbound, gerando 1M€ de poupança;
> Implementação de um plano para melhorar OEE de 45% para 65%;
> Implementação do CRM Dynamics para um grande escritório de advocacia.

INDÚSTRIA

> Consultoria de Gestão
> Fabrico & Cadeia de Abastecimento
> Transportes & Logística
> Energia & Utilities

COMPETÊNCIAS CORE

> Gestão de Redução de Custos
> Estratégia e Otimização Operacional
> Negociação e Gestão de Parcerias
> Liderança e Gestão de Equipas
> Business Intelligence & Data Analytics

ÁREAS DE EXPERTISE

> Compras & Procurement
> Gestão Financeira & Eficiência Operacional
> Gestão de Projetos & Transformação Digital
> Gestão de Transportes & Logística
> Estratégia Empresarial & Consultoria

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> Universidade Católica Portuguesa, Pós-Graduação em Leadership & Emotional Intelligence, 2023
> Universidade Nova IMS, Pós-Graduação em Leading in Times of Disruption, 2022
> Universidade Católica Portuguesa, MSc Business Administration – General Management, 2014
> Universidade Católica Portuguesa, BSc Political Science, 2012

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês (nativo)
> Russo (nativo)

Ana Alves

Finance Senior Manager,
Sovena Group

ana.alves@bizzabi.net
www.linkedin.com/in/anaalves-financemanager

PERFIL

Líder Financeira Sénior com uma mentalidade de gestão global e forte capacidade para alinhar e mobilizar equipas em torno de objetivos estratégicos comuns. Com uma carreira consolidada em multinacionais, como a Sovena e Siemens, geriu operações financeiras de alto volume (> €800M), liderando estratégias de gestão de risco, otimização de operações, sourcing e negociação.
Altamente orientada para resultados, com foco na maximização do impacto empresarial através de estratégias financeiras inovadoras e iniciativas de crescimento sustentável. Especialista na gestão eficiente de ambientes de risco complexos, tendo liderado hedge de commodities e Forex, com volumes superiores a $2bi, bem como a implementação de projetos IT transversais para automação financeira.
Reconhecida pela liderança excecional em ambientes desafiantes, profundo conhecimento em governança corporativa e capacidade de gerir dinâmicas multifuncionais dentro de organizações globais. Em funções de responsabilidade de controlo estratégico, supervisionou equipas multidisciplinares em planeamento financeiro e análise estratégica, garantindo a rentabilidade e resiliência a longo prazo.
Apaixonada pela construção de equipas e pela sua mobilização, dando-lhes visão e estratégia. Equipas transversais às organizações, com impacto global, focadas e centradas no propósito e nos resultados, promovendo uma cultura de responsabilização, desenvolvimento contínuo e excelência operacional.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Business Unit Finance Senior Manager, Sovena Group
(2019 – presente)
Gestão financeira estratégica da unidade de negócios (€800M), com foco em resultados, sourcing, operações, planeamento orçamental e gestão de risco (Forex & Commodities). Controlo de toda a Cadeia de Valor, além da implementação de projetos IT financeiros.

Business Unit BA & Commodity Risk Manager, Sovena Group
(2014 – 2019)
Responsável pela gestão de risco financeiro, incluindo hedge de commodities e Forex (>$2Bi), mark-to-market e monitorização de exposição cambial. Desenvolvimento de relatórios estratégicos e suporte ao Board.

International Finance Senior Controller, Siemens SA | Espanha
(2011 – 2014)
Coordenação de controlo financeiro, planeamento e reporte estratégico para subsidiária com turnover de ~€2B. Apoio direto à administração e supervisão de orçamentos e previsões financeiras.

Business Analyst & Finance Controller, Heliportugal – TTC Group
(2008 – 2011)
Planeamento financeiro e análise estratégica, com foco em monitorização de KPIs, cash-flow e gestão de contratos públicos. Desenvolvimento de planos de expansão e reestruturação financeira (> €100M).

Diretora Financeira & Contabilidade, Global Segurança – Family Office
(1999 – 2007)
Gestão financeira e avaliação de investimentos estratégicos, negociação bancária e implementação de orçamentos e compliance fiscal.

INDÚSTRIA

> Agroalimentar
> FMCG Food
> Aviação
> Serviços

COMPETÊNCIAS CORE

> Governança corporativa
> Gestão e decisão em contextos adversos
> Gestão de risco e investimentos
> Mobilização e desenvolvimento de equipas
> Transformação e optimização de processos
> Negociação e relacionamento com stakeholders
> Pensamento crítico e analítico

ÁREAS DE EXPERTISE

> Planeamento e Execução Estratégica
> Gestão de Risco, Hedge e Corporativo Global
> Gestão Financeira e potenciação de resultados
> Avaliação de investimentos, viabilidade e financiamento
> Mercados Financeiros e Trading

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> AESE Business School, Executive MBA – Semana Internacional "Excelling In Leadership", 2024
> Universidad San Telmo | Sevilla, Programa de Desarrollo Directivo, 2022
> Barclays London, FX Derivatives, 2018
> INDEG|ISCTE, Programa Executivo em Auditoria Financeira, 2004
> UAL, Licenciatura em Economia, 1999

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Espanhol

23ºAESE
EXECUTIVE MBA
2023>2025

Ana Carvalho Gomes

Head of Training and Talent Development,
Caixa Geral de Depósitos

anasemiaocarvalho@gmail.com
www.linkedin.com/in/anacarvalhogomes

PERFIL

Acreditando numa cultura de aprendizagem contínua e com mais de uma década de experiência em desenvolvimento de talentos e gestão de projetos, lidero iniciativas que transformam a cultura organizacional e potenciam o Capital Humano. A abordagem inovadora na conceção de programas de aprendizagem para mais de 6.000 colaboradores – incluindo programas de Liderança, Gestão da Mudança e Cultura, Gestão de Talentos e Onboarding – reflete a minha paixão pela criação de estratégias que integram a gestão de talentos com o desenvolvimento profissional.
Como especialista em processos de RH, gestão de projetos e melhoria de processos, aperfeiçoei sistemas de supervisão e gestão de riscos, contribuindo significativamente para a eficiência operacional. A conceção e personalização de programas de desenvolvimento de liderança, a gestão de talentos e a implementação de projetos de transformação organizacional, destacam-se como marcos na minha carreira, garantindo soluções adaptativas, relevantes para o negócio e pessoas, e orientadas para o futuro.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Head of Training & Talent Development, CGD (2020 – presente)

> Liderança da estratégia de transformação cultural da organização, com responsabilidade integral pelo ciclo de formação e implementação de metodologias inovadoras de aprendizagem.
> Conceção e implementação de programas de integração e desenvolvimento profissional (100%Caixa, Geração Caixa – Programa de Trainees).
> Desenvolvimento do Programa de Gestão de Talentos "Dare to Fly", articulando planos de formação personalizados com percursos de carreira estruturados.
> Coordenação de programas avançados de Liderança focados em gestão de transição e relação estratégica com clientes do setor bancário.
> Implementação do sistema de avaliação de impacto da formação, desenvolvendo métricas para demonstração do retorno do investimento em capital humano.
> Gestão da estratégia de Diversidade, Equidade e Inclusão e do Plano de Saúde e Bem-Estar, promovendo uma cultura organizacional sustentável e inclusiva.

PMO Strategic Projects, CGD (2017–2020)

> Gestão de implementação de plataformas integradas de Front Office, Back Office e Risco.
> Coordenação do processo de acompanhamento das inspeções do Banco Central Europeu (OSI), incluindo estruturação e desenvolvimento da equipa de supervisão.
> Liderança de iniciativas de otimização e reengenharia de processos críticos.
> Gestão do processo de resposta e implementação dos testes de stress do Banco Central Europeu, garantindo conformidade regulamentar.

Quality Improvement Manager, CGD (2006–2016)

> Implementação e gestão do programa de transformação Lean, otimizando processos críticos do negócio.
> Coordenação de sistemas de gestão certificados: Qualidade (ISO 9001), Continuidade de Negócio (ISO 22301), Ambiental (ISO 14001) e Risco (ISO 32000).
> Desenvolvimento de estruturas integradas de controlo e conformidade, garantindo alinhamento com requisitos regulamentares e melhores práticas internacionais.

INDÚSTRIA

> Banca
> Seguros
> Consultoria
> Segurança
> Construção Civil

COMPETÊNCIAS CORE

> Gestão da Mudança
> Gestão de Projetos
> Eficiência Operacional
> Negociação
> Liderança de Equipas

ÁREAS DE EXPERTISE

> Recursos Humanos
> Organização e Desenvolvimento de Negócio
> Cultura e Estratégia
> Sustentabilidade, Qualidade, Continuidade do Negócio
> Agilidade de Processos

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> AESE Business School, One Step Ahead – Liderança no Feminino, 2024
> ISEG/IDEFE, Managing to the future, 2021
> Universidade Católica Portuguesa, Leading HR, 2020
> PMI, Certificação em Gestão de Projetos, 2019
> Behaviour, Certificação na ISO 22301 – Gestão Continuidade Negócio, 2014
> APCER, Certificação Auditor em Qualidade, Ambiente e Segurança, 2013
> Universidade de Leon, Graduação em Segurança e Saúde no Trabalho, 2005
> Instituto Superior de Línguas e Administração, Licenciatura em Gestão de Recursos Humanos, 2001

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Espanhol

23º AESE EXECUTIVE MBA
2023>2025

Ana Guedes Couto

Coordenadora de Operações,
Caixa Geral de Depósitos

ana.guedes2@gmail.com
www.linkedin.com/in/ana-couto-a34815aa

PERFIL

Tenho mais de 25 anos de experiência na Banca, sendo reconhecida pelo vasto conhecimento de Catálogo de Produtos e Serviços, com especialização em Meios de Pagamento.
Ao longo da minha carreira, consolidei uma visão estratégica sobre o setor, garantindo a excelência na oferta de soluções inovadoras, alinhadas com as necessidades do cliente.
A gerir equipas desde 2010, com uma forte orientação para resultados e excelência de serviço ao cliente. Acredito que o sucesso está na força coletiva, adotando um modelo de liderança colaborativa que incentiva o crescimento profissional dos colaboradores. O desafio passa por extrair de cada colaborador o seu máximo potencial e fomentar o espírito de equipa, promovendo o alinhamento dentro e entre diferentes áreas da organização.
Motivam-me os novos projetos que desafiam constantemente as minhas capacidades e exigem uma aprendizagem contínua. Enfrento os desafios com resiliência e determinação, procurando sempre soluções inovadoras e eficientes.
Fora do ambiente profissional, gosto de ler, de fazer caminhadas, de viajar e de conviver com familiares e amigos.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Coordenadora de Operações, CGD (março 2025 – presente)
Responsável pela Área de Daily Banking em Meios de Pagamento:
> Máquinas Automáticas (ATM);
> Terminais de Pagamento Automático (TPA);
> Numerário.

Coordenadora de Operações, CGD (setembro 2015 – fevereiro 2025)
Responsável pelo Catálogo de Produtos e Serviços.
> Implementação de novos produtos e funcionalidades e manutenção dos existentes, através de parametrizações.
> Articulação com áreas de negócio de Crédito, Passivas e Meios Pagamento, e com o IT, na integração das configurações com as aplicações informáticas.

Coordenadora de Meios de Pagamento, CGD (junho 2010 – agosto 2015)
Responsável pelas parametrizações de Meios de Pagamento nas vertentes de Emissão e Acquiring.
> Implementações de projetos de cartões, em articulação com o IT.
> Parametrizações de cartões e terminais de pagamento automático (TPA).
> Articulação com as Redes Internacionais Visa e MasterCard e com a Rede Nacional SIBS.

Técnica de Meios de Pagamento, CGD (dezembro 2002 – maio 2010)
> Participação em equipa multidisciplinar para implementação do sistema de gestão de meios de pagamentos da CGD.
> Acompanhamento da entrada em produção e posterior monitorização de funcionamento.

INDÚSTRIA

> Banca

COMPETÊNCIAS CORE

> Análise crítica
> Resolução de problemas
> Conhecimento especializado
> Comunicação
> Organização
> Gestão de pessoas e equipas
> Liderança e tomada de decisão
> Orientação para resultados

ÁREAS DE EXPERTISE

> Operações
> Meios de Pagamento – Cartões Bancários, Máquinas, Terminais de Pagamento Automático e Numerário
> Gestão de Projetos
> Serviço ao Cliente
> Planeamento
> Gestão de Parcerias

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> ISEG, Managing the Future – Programa de Desenvolvimento Funções de Coordenação, 2021
> Bank Card Business School - Cambridge, Programa Especialização da Visa Internacional, 2010
> ISGB, Pós-Graduação Mercados Financeiros, 2002
> ISEG, Licenciatura em Matemática Aplicada à Economia e à Gestão, 1997

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês

André Rocha

Diretor Coordenador do Departamento Jurídico, Banco Finantia

rocha_andre@netcabo.pt
www.linkedin.com/in/andré-rocha-197b926

PERFIL

Advogado com mais de 20 anos de experiência especializada em Banca de Investimento, desenvolvendo expertise transversal em todas as áreas do sistema financeiro - seguros, mercados financeiros e banca - em ambiente multidisciplinar de elevada complexidade.
Esta experiência consolidou competências sólidas em originação de negócios financeiros, incluindo levantamento de dívida, desenvolvimento de produtos inovadores e operações de M&A nos setores público e privado.
Especialização particular em reestruturação de dívida cross-border (corporate e sovereign) e processos de recuperação empresarial e insolvência internacionais, abrangendo US Chapter 11 e mercados BRICS e Sul-Americanos.
Experiência técnica avançada em contratos de Derivados de Crédito (ISDA), Repos (GMRA), Syndicated Loans (LMA e LSTA) e emissão de dívida no Mercado de Capitais, com especialização em Private Placements nos mercados primário e secundário.
Mais de 10 anos de liderança na seleção, formação e gestão de equipas de alto desempenho, combinando aconselhamento estratégico à Administração com gestão eficaz do relacionamento com entidades de Supervisão.
Referenciado pela Legal 500 #GC PowerList Iberia em 2022 e pela Legal 500 #Iberia Teams em 2019.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Head of Legal/Counsel, Banco Finantia, S.A. (2003 – presente)

> Responsável pela gestão e funcionamento do Departamento Jurídico, com enfoque na componente transacional e da Banca de Investimento (Syndicated Loans, Mercado de Capitais, M&A) e Banca Privada.
> Representação institucional junto das principais associações financeiras internacionais (ISDA, ICMA, LMA), coordenando a implementação de projetos estratégicos incluindo RGPD, parcerias tecnológicas com Fintechs e DORA (Digital Operational Resilience Act).
> Supervisão jurídica do ramo de Consumer Finance da Sofinloc – Instituição Financeira de Crédito, S.A. (Crédito, Leasing e ALD), abrangendo cross-selling de produtos de seguros e mediação de seguros, garantindo conformidade com o regime jurídico da atividade de mediação de seguros.

Professor de Direito da Informática, Instituto Superior de Tecnologias Avançadas (2007 – 2010)

Estágio Profissional da Ordem dos Advogados, Escritório do Dr. Paulo Graça (2002 – 2003)

INDÚSTRIA

> Banca
> Seguros
> Mercados Financeiros

COMPETÊNCIAS CORE

> Organização
> Responsiveness
> Accountability
> Espírito crítico
> Análise Legal & Negociação

ÁREAS DE EXPERTISE

> Direção Jurídica
> Corporate Governance
> Desenvolvimento de Negócios
> Procurement
> RGPD (Regulamento Geral de Proteção de Dados)
> DORA (Digital Operational Resilience Act)

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> Universidade Católica Portuguesa, LL.M. International Trade and Business Law, 2010
> Pós-Graduação em Valores Mobiliários, FDUL, 2005
> Pós-Graduação em Direito Fiscal, FDUL, 2002
> Universidade Autónoma de Lisboa, Licenciatura em Direito, 2002

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Espanhol

Cristóvão Casemiro

Diretor Operacional de Imagiologia,
Affidea Portugal

cristherus83@gmail.com
www.linkedin.com/in/cristóvão-casemiro-8545a82a

PERFIL

Diretor Operacional de Imagiologia na Affidea Portugal, com mais de 15 anos de experiência na área de Radiologia e Gestão em Saúde. Reconhecido pela sua capacidade de liderança, desenvolvimento de equipas de alta performance e implementação de processos de qualidade e inovação tecnológica em diagnóstico por imagem.
Tem um percurso sólido na definição de estratégias de negócio, gestão operacional e desenvolvimento de sistemas RIS/PACS, contribuindo para o crescimento e eficiência de várias unidades clínicas.
Apaixonado por BTT, padel e música, combina o rigor profissional com uma abordagem humana e colaborativa, sempre focado no bem-estar da equipa e na excelência do serviço ao utente.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Diretor Operacional de Imagiologia, Affidea Portugal (2020 – presente)
> Gestão estratégica e operacional de unidades de diagnóstico por imagem em Portugal.
> Definição e implementação de planos de negócio com foco em rentabilidade e qualidade.
> Desenvolvimento de parcerias estratégicas e expansão de serviços.

Coordenador Técnico, Affidea Portugal (2017 – 2020)
> Coordenação técnica de equipas de Radiologia, garantindo o cumprimento de protocolos e boas práticas.
> Desenvolvimento de projetos de melhoria contínua e inovação técnica nas unidades clínicas.
> Acompanhamento de manutenção de equipamentos e relacionamento com fornecedores.

Técnico de Radiologia, Affidea (2007 – 2017)
> Realização de exames de Radiologia Convencional, Densitometria Óssea, Tomografia Computorizada e Ressonância Magnética.
> Apoio na implementação de sistemas RIS/PACS e formação de utilizadores.

INDÚSTRIA

> Saúde
> Diagnóstico por Imagem
> Tecnologias de Informação em Saúde

COMPETÊNCIAS CORE

> Liderança de Equipas Multidisciplinares
> Gestão Operacional em Saúde
> Telerradiologia
> Sistemas de Informação RIS/PACS
> Qualidade e Certificação em Imagiologia

ÁREAS DE EXPERTISE

> Gestão de Operações de Serviços de Imagiologia
> Estratégia e Desenvolvimento de Negócio
> Coordenação Técnica em Radiologia
> Transformação Digital em Saúde
> Formação e Desenvolvimento de Equipas

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> Escola Superior de Saúde Ribeiro Sanches, Licenciatura em Radiologia, 2007

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês

Daniel Santos

Head of Management Control, Adega Mayor

dsantos278@gmail.com
www.linkedin.com/in/daniel-filipe-santos

PERFIL

Profissional dinâmico, com vasta experiência em gestão financeira, controlo de gestão e otimização de processos, desenvolvida em empresas de referência. Com fortes competências em análise de desempenho, gestão de equipas e definição de soluções estratégicas, tem demonstrado capacidade para maximizar resultados e atingir objetivos organizacionais.
Ao longo da carreira, destacou-se no desenvolvimento de estratégias corporativas, gestão financeira, gestão orçamental, implementação de sistemas de informação e gestão de projetos. Com experiência em recursos humanos, promove o desenvolvimento das equipas e a sua motivação para a alta performance.
A sua capacidade analítica é visível na produção de relatórios detalhados de suporte à decisão. Focado na eficiência, introduziu metodologias que reduziram custos e aumentaram a produtividade. Reconhecido pela sua orientação para resultados, visão inovadora e liderança de equipas multidisciplinares, tem como prioridade integrar tecnologia, inovação e sustentabilidade na estratégia empresarial.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Head of Management Control, Adega Mayor (Março 2019 – presente)
> Apoio à Direção Geral na definição de políticas, estratégias e objetivos; elaboração e monitorização de planos de atividades e orçamentos.
> Conceção e manutenção de sistemas de controlo orçamental; análise de indicadores de desempenho e otimização de custos e recursos.
> Coordenação de projetos interdepartamentais, definição de responsabilidades e acompanhamento de iniciativas de investimento.
> Colaboração interdepartamental na análise de custos, investimentos e estratégias de comunicação.
> Otimização de processos para aumentar eficiência e reduzir custos alinhados com objetivos estratégicos.
> Relatórios e suporte à tomada de decisão com análise atempada de dados.
> Projeto principal: implementação de Smartcellar para gestão da cadeia de valor.

Financial Controller, Delta Cafés BU Café (Fevereiro 2016 – Fevereiro 2019)
> Análise de relatórios de performance dos 28 departamentos comerciais, incluindo faturação e KPIs.
> Desenvolvimento de tableau de bord e integração com ERP SAP.
> Controlo orçamental e análise de indicadores de desempenho.
> Suporte à direção com análises financeiras e planos de marketing.
> Gestão operacional de promoções, stocks e tabelas de preços.
> Elaboração de orçamentos e acompanhamento do PNL.
> Projeto principal: implementação do sistema de informação para tomada de decisão.

Business Controller, Delta Cafés – BU Mais Marcas (Janeiro 2011 – Fevereiro 2016)
> Análise de relatórios de performance dos 28 departamentos, incluindo faturação, margens e rentabilidade.
> Gestão operacional de promoções, stocks, forecast e faturação.
> Suporte estratégico à Direção Comercial com análises financeiras e planos de marketing.
> Desenvolvimento de tableau de bord e integração com ERP SAP.
> Avaliação da comparticipação financeira de fornecedores.
> Projeto principal: implementação do sistema de informação para tomada de decisão da BU Mais Marcas.

INDÚSTRIA

> FMCG
> Wine Business
> Coffee Business
> Media

COMPETÊNCIAS CORE

> Eficiência financeira e operacional
> Reporting
> Gestão de projetos
> Otimização processos
> Liderança de equipas

ÁREAS DE EXPERTISE

> Gestão Financeira
> Controlo Gestão e Reporting
> Planeamento e Operações
> Projetos

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> Universidade Católica, Programa Executivo Performance e Controlo de Gestão, 2017
> ISCTE, Mestrado em Gestão, 2013
> Instituto Politécnico Setúbal, Licenciatura em Gestão de Sistemas de Informação, 2008

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês

Duarte Leitão

Diretor de Segurança Operacional,
Portugália Airlines

duarteleitao@gmail.com
www.linkedin.com/in/duarte-leitão-4864328

PERFIL

O entusiasmo por simplificar e transformar processos, aliado ao foco na melhoria contínua, define a minha forma de liderar e gerar impacto nas organizações. Com mais de duas décadas de experiência, sobretudo no setor da aviação, construí um percurso orientado à criação de valor através da empatia, pensamento crítico e colaboração.
Gosto de pensar estrategicamente, identificar riscos e oportunidades, resolver desafios complexos e implementar soluções sustentáveis com impacto real.
Acredito no poder das equipas diversas, no alinhamento com o propósito organizacional e na liderança pelo exemplo.
O Executive MBA da AESE aprofundou os meus conhecimentos em finanças, economia e marketing, consolidando experiências anteriores e tornando as minhas competências mais conscientes, estratégicas e orientadas para o impacto.
Rodear-me das pessoas certas e trabalhar com sentido de missão é o que torna este caminho ainda mais gratificante.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Diretor de Segurança Operacional, Portugália Airlines (2024- atual)
> Transformação Digital: Implementação de novo sistema de reporte de Risco e Segurança, com ganhos de eficiência e acessibilidade.
> Liderança Estratégica: Reforço da equipa de Safety, duplicando a capacidade operacional.
> Excelência Operacional: Eliminação de backlog de investigações e redefinição de KPI para gestão proativa de riscos.
> Gestão de Risco Inovadora: Criação do novo modelo colaborativo de avaliação de riscos e prioridades de segurança.

Gestor de Logística Operacional, TAP Portugal – Manutenção & Engenharia (2016 – 2023)
> Excelência Operacional: Gestão da performance de hangares, oficinas e laboratórios, com foco em melhoria contínua.
> Otimização de Processos de transporte: Gestão de prioridades e redução de atrasos críticos.
> Melhoria Contínua: Coordenação de projetos transversais com impacto operacional.

Engenheiro da Qualidade e Segurança, TAP Portugal – Manutenção & Engenharia (2010 – 2015)
> Sistemas de Gestão: Definição de manuais e procedimentos dos sistemas de gestão integrados (Qualidade, Ambiente e Segurança).
> Auditorias: Realização de auditorias internas e externas em diferentes referenciais regulatórios.
> Sistema de Gestão da Segurança (SMS): Gestão do sistema de reporte voluntário de evento de segurança.
> Otimização de processos de transporte.

INDÚSTRIA

> Aviação
> Manutenção Industrial
> Logística – Gestão de Operações

COMPETÊNCIAS CORE

> Liderança de equipas
> Gestão Operacional
> Gestão da Mudança
> Orientação para resultados

ÁREAS DE EXPERTISE

> Gestão de Parcerias
> Estratégia
> Análise de processos
> Gestão do Risco

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> Universidade Nova de Lisboa, Licenciatura em Engenharia do Ambiente, 2003

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês

Duarte Marques

Consultor, Devoteam
Secretário-Geral, Associação de Marcas de Retalho e Restauração

duartefilipemarques@gmail.com
www.linkedin.com/in/duarte-marques-1a7b78a5/

PERFIL

Após 6 anos de experiência nas instituições europeias, foi durante 10 anos Deputado à Assembleia da República, onde acompanhou as áreas da Educação e Ciência, Assuntos Europeus, Segurança Interna e Proteção Civil, com especial destaque para as Comissões de Inquérito do BES, da CGD, das Rendas Excessivas no Setor Energético e das PPPs Rodoviárias. Durante este percurso, foi Relator do Conselho da Europa para a reforma da política de migrações e presidiu à Comissão da Diáspora da Assembleia Parlamentar do Conselho da Europa em Estrasburgo. Desde 2014 tornou-se também fellow do German Marshall Fund Memorial nos EUA. Há 3 anos, focou-se no sector privado, prestando consultoria em algumas empresas líderes nos seus sectores, em especial no acesso ao mercado, desenvolvimento de produto e estratégia de internacionalização. É também sócio da Mosca Publicidade. Atualmente, ainda que a intervenção cívica continue a ser uma presença constante no seu quotidiano, o principal hobbie é aproveitar o tempo em família e, através da ONG Helpo, ajudar a tornar o mundo dos outros um pouco melhor.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Consultor, Devoteam
(2022 – presente)
Desenvolvimento de negócio no sector público com um aumento acentuado no número de novos clientes, no volume de negócios e de casos de sucesso.

Consultor, Science4You
(2022 – presente)
Crescimento do número de novos produtos no sector corporativo, público e privado, que fez crescer exponencialmente as vendas, mas também a quantidade de novos produtos que trouxeram uma nova forma de comunicação a empresas privadas e públicas. Os jogos didáticos passaram a ser igualmente uma ferramenta de comunicação corporativa, de promoção turística ou educação ambiental, mas também de formação e promoção de comportamentos responsáveis.

Deputado Assembleia da República (2012 – 2022)
A maior honra possível de poder servir o país e os seus cidadãos como representante eleito pelo distrito de Santarém. Ao longo desse percurso, abraçou inúmeras missões e causas, destacando-se especialmente as Comissões de Inquérito, a justiça intergeracional, a poluição do rio Tejo, os fogos florestais e a proteção civil. Particularmente nestas quatro últimas áreas, acredita ter conseguido fazer a diferença no escrutínio público, na mudança de políticas e no apuramento de responsabilidades.

Chefe de Gabinete PPE (2005 – 2011)
A oportunidade de liderar, ainda muito jovem, uma equipa de apoio a alguns dos mais notáveis Eurodeputados portugueses como Vasco Graça Moura, José Silva Peneda, João de Deus Pinheiro, Carlos Coelho, Assunção Esteves, Paulo Rangel, Graça Carvalho, José Manuel Fernandes ou Duarte Freitas, entre outros, em dossiers tão relevantes como o Orçamento Europeu, Sistema de Informações de Schengen (SIS2), Horizon2020, Modelo Social Europeu, PAC, Política de Pescas, Coesão ou o REACH, e ainda o inquérito aos voos da CIA, constituiu uma experiência que marcou a sua carreira. A diversidade de temas e competências, cuja complexidade dificilmente se encontra noutro cargo, proporciona-lhe hoje uma visão 360º das várias áreas dos sectores público e privado.

INDÚSTRIA

> Tecnologias de Informação
> Comunicação e Marketing
> Retalho

COMPETÊNCIAS CORE

> Comunicação e liderança
> Planeamento estratégico
> Pensamento crítico e resolução de problemas
> Adaptabilidade e flexibilidade
> Proatividade e iniciativa
> Criatividade

ÁREAS DE EXPERTISE

> Acesso ao mercado – facilidade em identificar oportunidades e em conciliar interesses de fornecedores e compradores.
> Desenvolvimento de produto – a experiência e conhecimento acumulado em diferentes sectores permite-lhe antecipar as necessidades dos diversos mercados e ajudar a desenvolver os produtos necessários para as oportunidades que o mercado apresenta.
> Inovação e disrupção – a multidisciplinaridade de áreas em que tem desenvolvido a sua atividade confere-lhe uma grande facilidade para aplicar conhecimento e experiências específicas de determinados sectores a outros que, à partida, parecem não ter pontos em comum.
> Gestão de parcerias – facilidade em identificar e reunir possíveis parceiros para diferentes áreas de negócio cujos interesses se complementam.
> Responsabilidade social – capacidade para identificar oportunidades de potenciar a responsabilidade social nas empresas, sobretudo através da economia circular e de projetos concretos que transformam a vida das pessoas e geram goodwill.

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2024
> Universidade Técnica de Lisboa – Instituto de Ciências Sociais e Políticas, Licenciatura em Relações Internacionais, 2005

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Francês
> Espanhol

Filipa Silva

Product Manager (Vascular Access and Regional Anesthesia), B. Braun Medical

filipabritodasilva@gmail.com
www.linkedin.com/in/filipa-brito-da-silva

PERFIL

Com quase 10 anos de experiência na indústria farmacêutica, desenvolvidos entre dispositivos médicos e produtos farmacêuticos, destaco o meu expertise na área do marketing e das vendas. O meu percurso iniciou-se numa empresa nacional, onde adquiri as competências essenciais para crescer e desenvolver neste setor. Ao integrar a B. Braun Medical, a sua missão tornou-se a minha missão: "We protect and improve the health of people around the World". Integrei o Marketing como Product Manager e tive como responsabilidade diferentes áreas entre dispositivos médicos e medicamentos exclusivos de uso hospitalar.
Ao longo do meu percurso, estive envolvida em diferentes projetos, com foco na excelência e qualidade: Gestão da Qualidade do Marketing e Vendas (ISO 9001 e 13485) e implementação local – Procedure Pack Producer. Destaco-me na liderança de lançamentos de novos produtos, com foco sempre na segurança do doente e do profissional de saúde.
Dinamismo, pensamento crítico e resiliência são características que me são reconhecidas e me têm permitido desenvolver e crescer, quer a nível profissional, quer a nível pessoal.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Product Manager Vascular Access and Regional Anesthesia, B. Braun Medical (janeiro 2022 – presente); Interim Product Manager Wound Care, B. Braun Medical (dezembro 2024 – presente)
> Definição, implementação e monitorização do Annual Business and Sales Plan.
> Estreita articulação com MSA na coordenação e lançamento de novos dispositivos médicos: gama de segurança na área da Anestesia Regional, NRFit®.
> Contributo nas atividades de I&D, com foco nos estudos: BSmart®, ISDA®, IS2®.
> Planeamento e participação em eventos nacionais e internacionais: advisory boards, simpósios, webinares, e-Learnings, congressos e outros eventos.
> Formação da equipa de vendas.

Product Manager Pain Control and Vascular Access, B. Braun Medical (janeiro 2019 – dezembro 2021)
> Definição, implementação e monitorização do Annual Business and Sales Plan.
> Estreita articulação com MSA na coordenação e lançamento de novos medicamentos: anestésico (AUE) e analgésico (AIM).
> Contributo nas atividades de I&D, com foco nos estudos: IS3®.
> Planeamento e participação em eventos nacionais e internacionais: advisory boards, simpósios, webinares, e-Learnings, congressos e outros eventos.
> Formação da equipa de vendas.

Product Manager Vascular Access and Infusion Therapy, B. Braun Medical (fevereiro 2017 – dezembro 2018)
> Definição, implementação e monitorização do Annual Business and Sales Plan.
> Estreita articulação com MSA na coordenação e lançamento de novos dispositivos médicos: gama de segurança na área dos Acessos Vasculares e Ultrassonografia.
> Apoio no I&D de estudos em sinergia com hospitais nacionais.
> Planeamento e participação em eventos nacionais e internacionais: advisory boards, simpósios, webinares, e-Learnings, congressos e outros eventos.
> Formação da equipa de vendas.

INDÚSTRIA

> Indústria Farmacêutica
> Consumer Healthcare

COMPETÊNCIAS CORE

> Foco no cliente
> Orientação para os resultados
> Pensamento analítico: análise e resolução de problemas
> Liderança e desenvolvimento de equipas
> Gestão e monitorização de P&L
> Negociação

ÁREAS DE EXPERTISE

> Gestão de Projetos e Parcerias
> Estratégia
> Desenvolvimento de Negócio
> Marketing e Vendas

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> IESE Business School | New York, EMBA International Week, 2025
> AESE Business School, Hospital Business Enhancement, 2023
> Centro de Estudos Superiores da Indústria Farmacêutica | Madrid, Máster en Dirección de Marketing y Liderazgo Comercial de Industrias Farmacéuticas, 2017
> Instituto Superior de Ciências da Saúde Egas Moniz, Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, 2011

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Espanhol

Filipe Murcho

Gerente e Farmacêutico,
Farmácia Cavaleiros & Farmácia Maria

filipe.murcho@gmail.com
www.linkedin.com/in/filipe-murcho-b100a42a2

PERFIL

Farmacêutico e gestor com mais de 20 anos de experiência na Indústria Farmacêutica, especializado na gestão de farmácias e na implementação de estratégias de e-Commerce para o setor da saúde. Apaixonado por inovação e melhoria de serviços farmacêuticos, tem um histórico comprovado na liderança de equipas, gestão de operações e desenvolvimento comercial. Participa ativamente na ANF - Associação Nacional de Farmácias, como Delegado de Zona, contribuindo para a evolução do setor. Entusiasta por estratégias de marketing farmacêutico e gestão de projetos, busca continuamente novas formas de otimizar serviços e promover a saúde pública. Nos tempos livres, aprecia atividades ao ar livre e leitura sobre gestão e inovação empresarial.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Gerente/Farmacêutico, Farmácia Cavaleiros & Farmácia Maria (2012 – Presente)
> Gestão geral e estratégica das farmácias;
> Desenvolvimento de estratégias de marketing digital e e-Commerce;
> Liderança de equipas multidisciplinares e gestão de recursos humanos.

Gerente/Diretor Técnico, Farmácia Bastos de Andrade (2006 – 2015)
> Responsável pela direção técnica e gestão operacional;
> Implementação de processos para melhoria da eficiência e atendimento;
> Coordenação de serviços farmacêuticos adicionais.

Farmacêutico, Farmácia Bastos de Andrade (2005 – 2006)
> Atendimento ao público e gestão de prescrições;
> Apoio na implementação de campanhas de saúde;
> Controle de estoques e otimização de processos internos.

INDÚSTRIA

> Farmácia
> Saúde
> e-Commerce

COMPETÊNCIAS CORE

> Gestão de farmácias e operações
> e-Commerce e marketing digital
> Liderança e desenvolvimento de equipas
> Planeamento estratégico
> Inovação no setor farmacêutico

ÁREAS DE EXPERTISE

> Gestão e Operações de Farmácias
> Desenvolvimento e Estratégia Comercial
> Marketing e e-Commerce na Saúde
> Atendimento e Experiência do Cliente
> Regulação e Compliance Farmacêutica

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> IPAM Lisboa, Programa Avançado em e-Commerce, 2021
> Escola de Pós-Graduação em Saúde e Gestão, Programa de Gestão Empresarial para Farmácias, 2012
> Faculdade de Farmácia da Universidade de Lisboa, Licenciatura em Ciências Farmacêuticas, 2005

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês

Gonçalo Santos

Strategy & Operations Partner

godinho.santos@gmail.com
www.linkedin.com/in/goncalogsantos/

PERFIL

Com mais de 18 anos de experiência em consultoria de estratégia e operações, participou em mais de 30 projetos em diversos setores, abrangendo essencialmente Portugal e Angola. Especialista na gestão de programas e projetos (PMP) de transformação organizacional e digital, gestão de risco, governance e otimização de processos, tem desempenhado um papel fundamental na definição e implementação de estratégias para empresas privadas e entidades públicas.
Prestou assessoria ao mais alto nível no Ministério da Economia e Planeamento de Angola, na definição e implementação de programas económicos.
Atualmente, é Partner da BSO, sendo responsável pelo desenvolvimento de negócios, gestão de clientes e direção de projetos estratégicos.
Com uma forte orientação para o desenvolvimento de negócios, impulsiona o crescimento da empresa ao fortalecer relações com clientes e concretizar projetos estratégicos de elevado valor.
Reconhecido pela sua capacidade analítica, visão estratégica e resolução criativa de problemas, aplica a sua expertise técnica à execução rápida e eficaz para produzir resultados.
Possui vasta experiência na liderança e desenvolvimento de equipas.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Partner, BSO
> Responsável pela área de Consulting Services, assumindo funções de desenvolvimento de negócios, gestão de clientes e direção de projetos estratégicos em Portugal e Angola.
> Coordenação de programas e projetos de controlo interno, transformação organizacional e digital, e desenvolvimento de ferramentas analíticas para acompanhamento de desempenho e tomada de decisão.
> Assessoria ao mais alto nível no Ministério da Economia e Planeamento de Angola, na definição e implementação de programas económicos.

Senior Manager, LCG
> Responsável pelo mercado de Angola com funções no desenvolvimento de negócios, direção de projetos e gestão de clientes e equipas.
> Gestor de projetos de planeamento estratégico, planos de negócio, transformação digital e controlo interno.
> Responsável pela revisão do modelo de governance da função de compliance de um banco.

Consultor, Capgemini
> Consultor em projetos de planeamento estratégico, transformação digital e reengenharia de processos.
> Consultor responsável pelo roll-out de uma transformação da função comercial numa grande empresa de serviços multinacional no Brasil.

INDÚSTRIA

> Serviços Financeiros
> Setor Público
> Consultoria

COMPETÊNCIAS CORE

> Liderança
> Estratégia
> Desenvolvimento de negócio
> Resolução criativa de problemas

ÁREAS DE EXPERTISE

> Gestão de Programas e Projetos
> Governance, Risk & Compliance
> Sustentabilidade

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> Project Management Institute, Certificado em Gestão de Projectos (PMP), 2023
> VdA Academy, Sustentabilidade – ESG, 2023
> Universidade de Salamanca, Programa de formação em Economia Circular, 2021
> ISCTE, Curso Intensivo de Avaliação de Políticas Públicas, 2020
> Universidade Católica Portuguesa, Licenciatura em Administração e Gestão de Empresas, 2007

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Espanhol

Joana Costa

Warehouse & Supply Chain Manager,
TAP Maintenance & Engineering

joanafevereiro@gmail.com
www.linkedin.com/in/joanafevereirocosta

PERFIL

Gestora de Operações e Logística com mais de 15 anos de experiência na cadeia de abastecimento, atualmente responsável pela gestão e coordenação de armazéns e operações logísticas. Com uma experiência sólida na indústria aeronáutica, desenvolvo a minha atividade num ambiente de alta exigência e regulamentação, assegurando o cumprimento rigoroso de normas internacionais, KPIs, Compliance alfandegário e logística nacional e internacional. Enquanto Lean Six Sigma Black Belt, foco-me na melhoria contínua, inovação de processos, eficiência operacional e gestão de processos críticos. Ao longo da minha carreira, coordenei projetos estratégicos e representei a empresa em comités técnicos internacionais, promovendo a cooperação com diferentes companhias aéreas e reforçando a minha experiência em ambientes multiculturais.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Warehouse & Supply Chain Manager, TAP Maintenance & Engineering (2018 – presente)

> Gestão de operações logísticas e armazéns, assegurando KPIs, Compliance e melhoria contínua.
> Planeamento e controlo orçamental.
> Responsável pela articulação com stakeholders internos, alfândega e fornecedores.

Material Planner Engineer – Rotables, TAP Maintenance & Engineering (2008 – 2018)

> Gestão e planeamento de materiais rotativos e apoio à manutenção de frota.
> Coordenação de projetos, análise de consumos e negociação com fornecedores.
> Participação em auditorias e Compliance regulatório.

Chair/Co-chair Airbus Models Steering Committee, IATP (2011 – 2018)

> Representação da TAP em comités técnicos internacionais, promovendo partilha de recursos, cooperação técnica e logística com companhias aéreas a nível global.
> Experiência em ambientes multiculturais, reforçando competências de negociação e trabalho em rede.

INDÚSTRIA

> Aviação e Manutenção Aeronáutica
> Supply Chain & Logística
> Operações Industriais

COMPETÊNCIAS CORE

> Gestão de Operações Logísticas
> Melhoria Contínua e Lean Six Sigma
> Supply Chain Management e Planeamento
> Gestão de Stakeholders e Ambientes Regulados
> Gestão Intercultural

ÁREAS DE EXPERTISE

> Supply Chain & Logística na Indústria Aeronáutica
> Gestão de Operações e Armazém (Receção, Armazenamento, Expedição)
> Planeamento de Materiais e Aeronavegabilidade
> Melhoria Contínua, Lean e Otimização de Processos
> Relação com Stakeholders, Negociação Internacional e Compliance Regulatório

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> Instituto Superior Técnico, Lean Six Sigma Black Belt, 2023
> Instituto Superior Técnico, Mestrado em Engenharia Mecânica, 2007

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Espanhol

João Matias

Farmacêutico, Farmácia Way

joaopcrmatias@gmail.com
www.linkedin.com/in/joão-matias-3b4790221

PERFIL

Com mais de quinze anos de experiência no setor da farmácia comunitária, desenvolvi o meu percurso profissional no seio de um grupo familiar, onde cresci de forma integrada e progressiva. Iniciei funções no back office e, ao longo dos anos, assumi responsabilidades técnicas como farmacêutico, tendo liderado durante uma década a direção técnica de uma farmácia.
Este percurso permitiu-me consolidar não apenas competências técnicas – na área das vendas, procurement e gestão operacional - mas sobretudo capacidades humanas, essenciais num contexto que exige empatia, resiliência e capacidade de resposta constante. Privilegio uma liderança próxima, com foco no desenvolvimento de pessoas e equipas, incentivando uma cultura de melhoria contínua e excelência no serviço. Valorizo o trabalho colaborativo, mantendo um espírito crítico e uma abordagem pragmática e criativa à resolução de problemas.
Ao longo da minha carreira, tenho estado envolvido na negociação com a indústria farmacêutica, no planeamento estratégico e na gestão de recursos humanos, tendo como principais áreas de expertise a liderança, o desenvolvimento de negócio e a gestão de procurement.
Gosto de viajar, contactar com outras culturas e sou um entusiasta assumido da gastronomia.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Farmacêutico, Farmácia Remédios (2025 – presente)
> Responsável técnico pelas atividades do domínio da Farmácia de Oficina;
> Negociação com a Indústria Farmacêutica;
> Procurement;
> Gestão de recursos humanos: equipa com 8 pessoas, focada em objetivos e na melhoria contínua.

Farmacêutico, Farmácia Veritas (2024)
> Responsável técnico pelas atividades do domínio da Farmácia de Oficina;
> Negociação com a Indústria Farmacêutica;
> Procurement;
> Gestão de recursos humanos: equipa com mais de 20 pessoas, atingindo resultados que posicionaram a farmácia no TOP 5 a nível nacional.

Farmacêutico, Diretor técnico, Farmácia Godinho (2013 – 2023)
> Definição das políticas estratégicas e de gestão das farmácias do grupo;
> Responsável técnico pelas atividades do domínio da Farmácia de Oficina;
> Negociação com a Indústria Farmacêutica;
> Procurement;
> Gestão de recursos humanos: equipa de 6 pessoas, com resultados que permitiram recolocar a farmácia numa situação financeira e operacional saudável;
> Gestão em pandemia COVID 19 - logística, segurança sanitária, testes, vacinação e gestão de crise.

INDÚSTRIA

> Farmacêutica

COMPETÊNCIAS CORE

> Liderança e desenvolvimento de equipas
> Gestão de pessoas e equipas
> Planeamento e Procurement
> Trabalho em equipa
> Espírito crítico e resolução de problemas

ÁREAS DE EXPERTISE

> Vendas
> Liderança
> Procurement
> Estratégia
> Desenvolvimento de negócio

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> IESE Business School | New York, EMBA International Week – Leadership and Innovation, 2025
> Meiji University | Tokyo, EMBA International Week – Japanese Management, 2024
> Instituto Superior de Ciências da Saúde Egas Moniz, Mestrado em Ciências Farmacêuticas, 2011

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês

José Eduardo Romão

Gestor de Área – Gestão de Energia, SOMINCOR S.A.

jose.e.s.romao@gmail.com
www.linkedin.com/in/josé-eduardo-romão-57094512a

PERFIL

Engenheiro Eletrotécnico com experiência consolidada na gestão e manutenção de redes de distribuição de energia. Profissional com competências em coordenação de equipas, desenvolvimento de projetos e inovação tecnológica aplicada às redes de energia. Apaixonado por liderança, estratégia e melhoria contínua, tendo uma abordagem proativa e espírito de missão na resolução de problemas e otimização de processos. Procuro questionar os processos na ótica da eficiência e implementar soluções que permitam melhores resultados para a operação. Sinto-me fortemente motivado pelo desafio de liderar equipas, impulsionar resultados e otimizar processos, sempre com o objetivo de melhorar e gerar impacto positivo nas organizações.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Gestor de Área – Gestão de Energia, SOMINCOR S.A. (2024 – presente)
> Gestão de energia e coordenadção dos sistemas de potência;
> Exploração, desenvolvimento e manutenção da rede MAT e rede de distribuição MT industrial;
> Técnico responsável pela exploração das instalações elétricas;
> Coordenação de equipas de manutenção;
> Desenvolvimento, acompanhamento e suporte de projetos de infraestruturas e operação.

Especialista de Manutenção de Redes, E-REDES – Distribuição de Eletricidade, S.A. (2022 – 2024)
> Liderança de equipas e desenvolvimento de técnicas de mitigação de falhas;
> Implementação de soluções para melhoria da eficiência da rede;
> Coordenação de projetos de AI para previsão de falhas na rede;
> Planeamento e execução de manutenção em redes de distribuição.

Engenheiro Eletrotécnico, EDP Distribuição S.A. (2017 – 2022)
> Liderança de equipas e desenvolvimento de técnicas de mitigação de falhas;
> Implementação de soluções para melhoria da eficiência da rede.

Formador de Eletrotecnia e Redes Elétricas, EDP Distribuição S.A. (2015 – 2017)
> Desenvolvimento de conteúdos formativos para redes elétricas em BT, MT e AT.

INDÚSTRIA

> Utilities
> Energia
> Indústria Extrativa

COMPETÊNCIAS CORE

> Coordenação de equipas
> Gestão de projetos
> Otimização e inovação
> Desenvolvimento e implementação de soluções tecnológicas
> Resolução de problemas

ÁREAS DE EXPERTISE

> Redes de Distribuição de Energia
> Gestão de Energia e Manutenção Industrial
> Inovação Tecnológica e Digitalização na Indústria
> Formação e Desenvolvimento de Talentos
> Planeamento e Estratégia Operacional

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> Instituto Superior de Engenharia de Lisboa, Mestrado em Engenharia Eletrotécnica, 2016
> Instituto Superior de Engenharia de Lisboa, Licenciatura em Engenharia Eletrotécnica, 2014

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês

Luís Sousa

Process Owner,
Caixa Geral de Depósitos

sousa.luismiguel@sapo.pt
www.linkedin.com/in/luis-sousa-11b0034/

PERFIL

Profissional com 29 anos de experiência no setor bancário, especializado em gestão de processos, transformação digital e otimização operacional. Atualmente, lidero projetos estratégicos na Caixa Geral de Depósitos, focados na reengenharia de processos e inovação tecnológica para aumentar a eficiência e reduzir custos.
Apaixonado pela tecnologia e inteligência artificial, estou a aprofundar conhecimentos em Generative AI (GenAI) e desenvolvimento de soluções GPT personalizadas, explorando o impacto destas tecnologias em várias indústrias e setores. O AESE Executive MBA permitiu-me fortalecer competências em estratégia, inovação e liderança empresarial, preparando-me para desafios futuros e para concretizar ambições empreendedoras.
Nas horas livres, gosto de explorar novas tendências tecnológicas, gerir e acompanhar as atividades da Associação de Basquetebol de Santarém, na qual sou Presidente da Direção, e viajar.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Process Owner, CGD
(2012 – presente)
> Liderança na reengenharia de processos para otimizar eficiência, reduzir custos operacionais e garantir conformidade regulamentar.
> Implementação de soluções técnicas e de inteligência artificial para automação de processos e redução de carga administrativa.
> Gestão de equipa de 29 colaboradores, garantindo produtividade e excelência operacional.
> Execução de projetos de conformidade regulamentar (e.g., Regulamentos do Banco de Portugal e FATCA), garantindo o alinhamento com as normas do setor e a entrega atempada.
> Otimização dos fluxos de onboarding para diversos segmentos de clientes, incluindo o bem-sucedido projeto de acolhimento de estudantes universitários NEU 2015.

Consultor Interno, CGD (1999 – 2012)
> Gestão do projeto de implementação do processo digital de onboarding de Clientes Universitários.
> Coordenação do projeto de transição do Euro, em 2002, garantindo o sucesso operacional.
> Gestão de projetos internacionais em mercado africanos (Cabo Verde, Angola e Moçambique), assegurando o alinhamento com estratégias corporativas e requisitos locais.
> Desenvolvimento e implementação de estratégias integradas para otimização da experiência do cliente e melhoria da eficiência operacional em múltiplos canais de atendimento.

Assistente Comercial, CGD
(1996 – 1999)
> Suporte a operações comerciais durante campanhas e iniciativas estratégicas, incluindo Expo 98 e Campanha de Verão Banco Simeon (julho a setembro 1996).

INDÚSTRIA

> Banca
> Tecnologia e Inovação
> Serviços Financeiros

COMPETÊNCIAS CORE

> Liderança de Equipas
> Gestão de Projetos
> Pensamento Estratégico
> Resolução de Problemas
> Comunicação e Influência

ÁREAS DE EXPERTISE

> Transformação Digital e Inovação Tecnológica: Adoção de tecnologias emergentes para acelerar a modernização organizacional.
> Inteligência Artificial e Automação: Desenvolvimento e aplicação de soluções baseadas em GenAI para resolver desafios específicos do negócio.
> Gestão de Processos e Eficiência Operacional: Redesenho e automação de workflows para otimizar recursos e reduzir custos.
> Regulamentação e Compliance: Alinhamento com requisitos normativos e implementação de projetos regulamentares (BdP, FATCA, etc.).
> Gestão Estratégica e Desenvolvimento Organizacional: Criação de estratégias sustentáveis e reforço da capacidade competitiva.

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> Universidade do Minho, Licenciatura em Relações Internacionais, 1997

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Espanhol

Mafalda Hipólito

Billing & Revenue Operations Manager, Abreu Advogados

mafhipolito@gmail.com
www.linkedin.com/in/mafaldahipólito

PERFIL

Com mais de 10 anos de experiência em gestão de operações e finanças, no mercado nacional e internacional, Mafalda tem um histórico comprovado de liderança na otimização de processos financeiros e operações de recursos humanos e receita. Atualmente, à frente da Billing & Revenue Operations da Abreu Advogados, lidera iniciativas de eficiência financeira e compliance, garantindo um fluxo de receita robusto e alinhado com as melhores práticas do setor. Com uma abordagem estratégica e orientada para resultados, é reconhecida pela capacidade de liderar equipas multidisciplinares, gerir mudanças e implementar soluções inovadoras que maximizam a rentabilidade e a sustentabilidade dos processos operacionais.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Billing & Revenue Operations Manager, Abreu Advogados (2020 – presente)

> Responsável pela área e equipa de operações, faturação e gestão de receita, com especial foco em funções de melhoria de processos, negociação, gestão de clientes e equipas, desenvolvimento de negócio, estratégia e planeamento.
> Responsável pela implementação de novas estratégias de pricing e pela introdução de business analytics e planeamento estratégico da empresa.
> Gestão de projetos de melhoria de processos e procedimentos, garantindo o alinhamento com a necessidade do negócio e mercado, formação e implementação de sistemas de controlo interno.
> Principais resultados: aumento da rentabilidade em 1,4%, redução do tempo médio de faturação em 52% e diminuição da dívida de clientes a 90 dias em 45%.

Source-to-Pay and Freight Logistics Supervisor, Bose Corporation (2017 – 2020)

> Responsável pela equipa de Accounts Payable dos Estados Unidos e Canadá, e responsável pela equipa de Distribuição e Logística de Tijuana, México.
> Gestão de diversos projetos de otimização de processos, redução de custos, melhoria da eficiência operacional e cumprimento dos objetivos, de acordo com os KPIs e padrões internacionais da empresa.
> Gestão de auditorias internas, Compliance regulatório, formação e suporte a accruals e fechos mensais e anuais.

Accounts Payable Senior Specialist, Tech Data Europe (2015 – 2017)

> Responsável pelo controlo e supervisão de transações financeiras, garantindo conformidade com normas fiscais e regulatórias internacionais.
> Supervisão da execução de pagamentos e reconciliação de contas para garantir a precisão e integridade dos relatórios financeiros.
> Implementação de processos de auditoria interna para otimizar a precisão dos cálculos financeiros e eficiência operacional.
> Desenvolvimento de iniciativas estratégicas para melhorar a eficiência operacional e reduzir custos administrativos.
> Implementação de metodologias para fortalecer a finance governance, assegurando conformidade com os padrões SOX e as melhores práticas internacionais.

INDÚSTRIA

> Serviços Financeiros
> Indústria Tecnológica
> Serviços Jurídicos

COMPETÊNCIAS CORE

> Gestão Estratégica de Operações e Finanças
> Otimização e Automação de Processos
> Liderança e Desenvolvimento de Equipas de Alta Performance
> Compliance e Gestão de Riscos Financeiros
> Análise e Planeamento Financeiro para Tomada de Decisão

ÁREAS DE EXPERTISE

> Gestão e Controlo Financeiro
> Estratégia e Planeamento Empresarial
> Transformação Digital e Automação de Processos
> Gestão de Receita e Performance Financeira
> Consultoria em Eficiência Operacional e Compliance

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> Meiji University | Japão, Executive MBA International Week – Japanese Management, 2024
> Universitat Autonoma de Barcelona, Mestrado em International Business Management, 2015
> Universidade de Lisboa, Licenciatura em Ciências Políticas, 2010

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Espanhol
> Italiano

23 **23ºAESE EXECUTIVE MBA**
2023>2025

Mafalda Oliveira

Sales Director,
Cooper Consumer Health

mafaldaamoliveira@gmail.com
www.linkedin.com/in/mafaldaoliveira

PERFIL

Farmacêutica de base, com uma carreira consolidada na indústria farmacêutica, desempenhei funções de liderança na área comercial, desenvolvendo uma forte capacidade estratégica.
Atualmente, sou Diretora Comercial na Cooper Consumer Health, onde tenho tido um papel fundamental no crescimento do negócio, impulsionado por uma reestruturação de grande escala e pela otimização das operações comerciais.
Com experiência na gestão de equipas, desenvolvimento de estratégias de mercado e maximização de planos comerciais, foco-me na eficiência operacional e na melhoria contínua de processos. Ao longo da minha trajetória profissional, implementei soluções inovadoras que aumentam a competitividade e promovem um crescimento sustentável. Uma das minhas maiores competências é a capacidade de "fazer acontecer".
Atualmente a frequentar um MBA, tenho aprofundado conhecimentos em gestão, estratégia e inovação, reforçando a minha capacidade de liderança e tomada de decisão. O meu objetivo é continuar a contribuir para a transformação e crescimento de organizações, com foco em resultados, mas também em pessoas e profissionais eficientes e felizes.
Com um perfil dinâmico e orientado para resultados, destaco-me pela visão estratégica, capacidade de influência e compromisso com a excelência, sendo um ativo importante para qualquer empresa que procure liderança forte e pensamento inovador.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Sales Director, Cooper Consumer Health (2024 – presente)
> Definição e implementação de estratégias comerciais para maximizar crescimento;
> Gestão e liderança de equipas de vendas de alto desempenho;
> Otimização de processos para aumentar eficiência operacional.

Key Account Manager | National Sales Manager, Arkopharma (2018 – 2024)
> Gestão de unidade de negócio com impacto direto nas receitas da empresa;
> Desenvolvimento de estratégias de marketing e vendas para aumento de market share;
> Implementação de iniciativas inovadoras para fidelização de clientes.

Sales Manager | Key Account Manager, Quilaban (2014 – 2018)
> Gestão de contas estratégicas e parcerias comerciais;
> Negociação de contratos e condições comerciais;
> Análise de mercado para identificar novas oportunidades de negócio.

INDÚSTRIA

> Indústria Farmacêutica

COMPETÊNCIAS CORE

> Desenvolvimento e implementação de estratégias de mercado
> Visão estratégica e pensamento inovador
> Liderança de equipas
> Gestão da mudança e capacidade de adaptação
> Reestruturação e otimização de operações
> Maximização e otimização de planos e processos comerciais
> Forte presença na negociação e gestão de relações comerciais

ÁREAS DE EXPERTISE

> Gestão e Vendas
> Estratégia
> Desenvolvimento de Negócio
> Transformação do Negócio
> Gestão de Parcerias e Clientes
> Liderança de Equipas

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2024
> Universidade Católica Portuguesa, Pós-Graduação em Gestão com especialização em Marketing, 2018
> Universidade Lusófona, Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, 2015

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Espanhol

Melvin Gracias

Brand & Customer Manager, Organon

melvin_gracias@hotmail.com
www.linkedin.com/in/melvin-gracias-4a44b292

PERFIL

Com 10 anos de experiência na indústria farmacêutica, em Brand Management, estratégia comercial e desenvolvimento de negócios. Iniciei a minha carreira na GlaxoSmithKline, onde desempenhei funções em marketing e vendas, consolidando conhecimento em várias áreas terapêuticas, incluindo as áreas Respiratória, Sistema Nervoso Central, Cardiovascular e Dermatologia. Atualmente, desempenho funções de Brand & Customer Manager na Organon, sendo responsável pela gestão e promoção de um portefólio diversificado. Desenvolvi e implementei estratégias para o canal farmácia, contribuindo significativamente para o crescimento das vendas e fortalecimento das relações com stakeholders relevantes. Uma das principais conquistas foi a implementação da estratégia comercial com Grupos de Farmácias, que deram o seu fruto com um crescimento de +10% nas vendas do portefólio de produtos estabelecidos, no primeiro ano de implementação.
A minha experiência abrange gestão de projetos, análise de mercado, forecast e desenvolvimento de estratégias multicanal integradas, sempre com orientação para inovação, otimização de processos e foco nos resultados. Frequentei o Executive MBA na AESE Business School, com o objetivo de reforçar a minha capacidade de liderança e tomada de decisão num ambiente dinâmico e competitivo. Além da minha paixão pelo setor da saúde, destaco-me pela minha adaptabilidade, resiliência, visão estratégica e compromisso.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Brand & Customer Manager, Organon (Nov 2021 – Presente)
> Gestão de portfólio de marcas de várias áreas terapêuticas: Respiratória, Cardiovascular, Dermatologia, Dor e Osso.
> Desenvolvimento e implementação da estratégia do canal farmácia.
> Coordenação de campanhas promocionais e formação da equipa de vendas.
> Resultados: Implementação de estratégias com grupos formais de farmácias e crescimento de +10% em vendas (2022 vs. 2021).

Key Account Manager, GlaxoSmithKline (Mai 2018 – Nov 2021)
> Responsável pela gestão e desenvolvimento do canal farmácia na GSK Portugal.
> Desenvolvimento de parcerias estratégicas com stakeholders relevantes.

Product Manager, GlaxoSmithKline (Out 2015 – Mai 2018)
> Gestão de portfólio de diversas áreas terapêuticas e coordenação do lançamento de produtos.
> Resultados: Lançamento da primeira app GSK Portugal (Dose Certa) e aumento de 4% em vendas (2016 vs. 2015).

INDÚSTRIA

> Indústria Farmacêutica
> Healthcare & Life Sciences
> Marketing & Vendas

COMPETÊNCIAS CORE

> Liderança, Coaching e Desenvolvimento de Pessoas
> Problem Solving e Tomada de Decisão
> Comunicação Interpessoal
> Gestão de P&L & Budget Promocional
> Análise de Mercado, Business Intelligence e Forecast

ÁREAS DE EXPERTISE

> Gestão Estratégica Comercial e de Marketing
> Estratégia e Planeamento de Vendas
> Desenvolvimento de Negócio e Expansão Comercial
> Relações com Stakeholders & Gestão de Parcerias
> Negociação e Planeamento Estratégico

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> ISEG, Pós-Graduação em Marketing Farmacêutico, 2015
> Instituto Superior de Ciências da Saúde Egas Moniz, Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, 2013

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Espanhol

Nuno Adrião

Gerente de Agência,
Caixa Geral de Depósitos

nadriao@gmail.com
www.linkedin.com/in/nuno-adriao

PERFIL

Com mais de 20 anos de experiência na gestão de agências bancárias, destaco-me pela capacidade de liderar equipas, desenvolver talentos e impulsionar resultados sustentáveis através da valorização das pessoas e promoção de ambientes colaborativos. Durante a minha carreira, priorizei a combinação de visão analítica com execução operacional eficiente, sempre orientado por princípios éticos e transparência. Comprometido com a excelência no atendimento ao cliente, implementei iniciativas que reforçaram a fidelização e confiança institucional. Tenho forte aptidão para transformar desafios em oportunidades, mantendo o foco no alinhamento de objetivos individuais e coletivos para garantir impacto positivo no negócio e na comunidade.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Gerente de Agência, CGD (2002 – presente)

> Liderança de unidades de negócio em diversas praças do distrito de Lisboa, com volumes de negócios superiores a 500 milhões de euros e gestão de equipas até 42 colaboradores diretos.
> Gestão estratégica e operacional integral das unidades da agência, incluindo definição, implementação e controlo de estratégias comerciais para alcançar objetivos orçamentados e maximizar resultados.
> Desenvolvimento e liderança de equipas de alto desempenho, com foco em formação, mentoring e crescimento profissional, tendo preparado mais de uma dezena de novos gerentes de agência.
> Formação interna especializada em Risco de Crédito e Práticas Bancárias para colaboradores com funções de gerência, contribuindo para a elevação dos padrões técnicos da organização.
> Gestão de relacionamento com clientes-chave e representação institucional da CGD, assegurando a projeção da imagem corporativa e participação em programas de otimização da eficiência operacional.

Gestor de Clientes, CGD (1996 – 2002)

> Responsável pela gestão diária de uma carteira de 250 clientes do segmento Affluent, através do desenvolvimento do relacionamento/envolvimento comercial do banco com os mesmos e cumprimento de objetivos.

Gestor de Crédito Vencido, Tecnicrédito (1994 – 1995)

> Responsável pela gestão de uma carteira de NPLs, promovendo a recuperação e/ou reestruturação dos mesmos.

INDÚSTRIA

> Banca
> Seguros
> Serviços Financeiros

COMPETÊNCIAS CORE

> Desenvolvimento e Liderança de Equipas
> Negociação
> Orientação para resultados
> Gestão da mudança
> Resolução de problemas

ÁREAS DE EXPERTISE

> Desenvolvimento de Equipas
> Desenvolvimento de Negócio
> Serviços Financeiros

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> Católica Lisbon, Programa de Desenvolvimento para Gerentes Bancários, 2020
> Escola de Gestão do Porto, Programa de Gestão de Empregados de Elevado Potencial, 2006
> Católica Lisbon, Programa Avançado de Gestão de Instituições Financeiras, 2003
> IEFP, Formação Inicial de Formadores, 2001
> Instituto Mercado de Capitais, Introdução aos Instrumentos Derivados, 1999
> CEGOC, Programação Neurolinguística, 1999
> Universidade Lusíada, Licenciatura em Relações Internacionais, 1994

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Francês
> Espanhol

Nuno Galego

Diretor-Adjunto de Suporte,
Caixa Geral de Depósitos

nuno.costa.galego@gmail.com
www.linkedin.com/in/nuno-galego-58ab2a349

PERFIL

Profissional com 29 anos de experiência no setor bancário, especializado em projetos de transformação e liderança de equipas. Iniciei na área comercial, mas foi na Organização e IT que desenvolvi a minha carreira, liderando a implementação de três Planos Estratégicos e a criação de áreas como Gestão da Procura de IT, Portefólio de Projetos e a equipa de Venda de Créditos NPL.
Atualmente, lidero projetos estratégicos no Grupo Caixa, com foco na consolidação do governo e na eficiência organizacional. Tenho uma visão transversal do funcionamento bancário, fruto da diversidade de projetos e equipas que tive o privilégio de liderar.
Sou motivado pela aprendizagem contínua e pela partilha de conhecimento. Através do EMBA da AESE, reforcei a minha preparação para novos desafios num mundo em constante mudança. Fora do trabalho, sou apaixonado por livros, música, fotografia e viagens, sempre em busca de novas culturas e perspetivas.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Diretor-Adjunto de Suporte, CGD (2024 – presente)
> Gestão do projeto de consolidação do oversight das entidades internacionais do Grupo Caixa, assegurando a harmonização de práticas e o reforço da supervisão transversal.
> Responsável pelos processos de avaliação independente das funções de controlo interno da Caixa e das suas subsidiárias, garantindo a conformidade com os requisitos regulatórios e as melhores práticas de governance.

Diretor-Adjunto de Organização e Qualidade, CGD (2015 –2024)
> Responsável pela Equipa de Gestão da Transformação, assegurando o suporte à implementação do Plano Estratégico 2021-2024, incluindo a coordenação dos planos de ação e do plano de comunicação institucional.
> Liderança da Equipa de PMO para a dinamização e monitorização dos Planos Estratégicos 2014-2017 e 2017-2020, com reporte regular à gestão de topo sobre o progresso do plano de atividades e indicadores de desempenho (KPIs).
> Implementação e liderança da equipa de venda de carteiras de crédito, conduzindo com sucesso cerca de 15 processos de alienação de carteiras de crédito e ativos imobiliários entre 2017 e 2022, abrangendo quatro geografias: Portugal, Espanha, França e Luxemburgo.
> Gestão do Portefólio de Projetos Estruturantes e Regulamentares, incluindo a avaliação de business cases e enquadramento legal, definição de prioridades no portefólio, monitorização da execução e medição dos benefícios alcançados.

Subdiretor da Gestão da Procura, CGD (2009 – 2015)
> Responsável pela Gestão da Procura, assegurando a articulação entre as áreas de negócio e a Direção de IT, incluindo a avaliação de viabilidade das iniciativas e a definição de requisitos funcionais para os projetos tecnológicos.
> Coordenação dos comités de priorização e gestão orçamental de projetos.

Professor-Assistente, ESGS (2001 – 2006)
> Docente no Departamento de Finanças Empresariais da Escola Superior de Gestão de Santarém, com responsabilidade pelas disciplinas de Cálculo Financeiro, Economia Financeira, Análise e Gestão de Projetos de Investimento, Derivados e Gestão de Risco.

INDÚSTRIA

> Banca
> Mercado de NPLs
> Gestão de Procura e Projetos em IT

COMPETÊNCIAS CORE

> Liderança de Equipas
> Comunicação
> Negociação
> Gestão de Projetos
> Gestão de Prioridades e Avaliação de Projetos

ÁREAS DE EXPERTISE

> Estratégia
> Inovação
> Gestão de Procura e Portefólio de projetos de IT
> Gestão de processos de venda e Mercados NPL
> Gestão da Cadeia de Valor de Processos

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> AESE Business School, Customer Strategic Management in Banking, 2018
> ISCTE, Programa Avançado de Gestão, 2016
> Universidade Católica, Criação de Valor para o Cliente, 2014
> ISGB, Mercados Financeiros, 1999
> ESGS, Licenciatura em Gestão Financeira, 2000

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Francês
> Espanhol

Nuno Hélder Silva

R&D Analytical Scientist Lead,
Hovione

nunoheldersilva@gmail.com
www.linkedin.com/in/nuno-hélder-silva-a198a617

PERFIL

Formado em Biotecnologia e com Doutoramento em Bioengenharia pela Universidade de Aveiro, tem um percurso académico com mais de 10 anos no desenvolvimento de biomateriais inovadores para as áreas alimentar, biomédica, cosmética e farmacêutica. Conta com 23 artigos científicos em revistas internacionais (~1500 citações), inúmeras participações em congressos internacionais e atividade de docência nas áreas da Química, Biotecnologia e Comunicação. Desde 2021, trabalha como R&D Analytical Scientist Lead, na Hovione.
A par do percurso académico e profissional, é um grande apaixonado pelas áreas da liderança, comunicação e desenvolvimento pessoal. Formador em soft-skills, orador e coach, já ministrou um alargado número de horas de formação por toda a Europa. Em 2012, foi formador na Youth Trainers Academy e, em 2013, representou Portugal nos Campeonatos Europeus de Public Speaking. Convidado diversas vezes como apresentador e moderador em eventos, foi o apresentador-host do TEDxUniversityofPorto em 2015. Proactivo e dinâmico, fez sempre parte de várias organizações e projectos como o BEST, getSkilled, MULY, Toastmasters International, IMFAHE e o Virtuous Leadership.
Hoquista e desportista por natureza, desafia-se hoje por maratonas, ciclismo e triatlos IRONMAN. Apaixonado por livros e fotografia, adora viajar e aventurar-se pelo mundo.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

R&D Analytical Scientist Lead, Hovione FarmaCiência S.A., (2021 – presente)
> Project Analytical Lead para grandes empresas farmacêuticas, desde as fases clínicas iniciais (Fase I) até às etapas finais de aprovação de novos medicamentos (NDA/PPQ).
> Responsável pelo desenvolvimento de métodos analíticos, incluindo validação e especificações de qualidade.
> Lead em projetos de inovação de novas plataformas biotecnológicas.

Investigador Principal, CICECO – Universidade de Aveiro (2019 – 2021)
> Bioengenharia de nanofibras proteicas para o desenvolvimento de bioinks de alto desempenho para 3D-bioprinting, para aplicação em medicina regenerativa.
> Supervisão de 7 estudantes (6 Licenciatura, 1 Mestrado).

Docente, Universidade de Aveiro (2018 – 2021)
> Biotecnologia. Físico-Química. Química (com aulas práticas).
> Comunicação em Ciência. Comunicação Interpessoal e Apresentações.

PhD Candidate, CICECO – Universidade de Aveiro (2013 – 2018)
> Bioengenharia de materiais para as indústrias alimentar, cosmética e farmacêutica.
> Tese de Doutoramento com 5 artigos publicados em revistas internacionais.
> 11 Oral Communications; + 20 Poster Communications; + 30 Scientific Meetings.

Bolseiro de Investigação, CICECO – Universidade de Aveiro (2011 – 2013)
> Biotecnologia microbiana. Produção de celulose bacteriana e a sua aplicação como sistemas de libertação de fármacos.

INDÚSTRIA

> Biotecnologia
> Farmacêutica
> Inovação

COMPETÊNCIAS CORE

> Liderança e Gestão de Projetos
> Critical Thinking
> Coaching
> Comunicação
> Apresentações Executivas
> Planeamento Estratégico

ÁREAS DE EXPERTISE

> Investigação Científica: Produção de biomateriais, celulose bacteriana, nanofibras proteicas, e desenvolvimento de bioinks para 3D printing com aplicações em múltiplas áreas (e.g., alimentar, biomédicas, cosmética e farmacêutica).
> Gestão de Projetos: Orientação e liderança de projetos de investigação e de inovação. Envolvimento na liderança e gestão de múltiplos projetos em organizações internacionais como o BEST, Toastmasters International e Virtuous Leadership.
> Gestão de Parcerias/ Stakeholders: Participação em projetos de empreendedorismo e desenvolvimento de novos produtos, com diferentes parcerias e stakeholders internacionais.
> Inovação e Design Thinking: Forte interesse e envolvimento em projetos de Inovação, tendo participado em diversas formações e iniciativas, como o "Idea2Product " da TU Graz (Áustria). Participou em inúmeros projetos de empreendedorismo e é seguidor do conceito da IDEO.
> Liderança e Desenvolvimento Pessoal: Grande envolvimento evidenciado pela sua participação ativa no Toastmasters International, onde alcançou a distinção de Distinguished Toastmasters (DTM). Desempenhou vários cargos de liderança, formação e coaching em diversas organizações e projetos internacionais.

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> Universidade de Aveiro, Doutoramento em Engenharia Química - Bioengenharia, 2018
> Royal Institute of Technology KTH (Stockholm, Sweden), Master thesis, 2011
> Universidade de Aveiro, Mestrado em Biotecnologia Molecular, 2011
> Universidade de Aveiro, Licenciatura em Biotecnologia, 2009

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Espanhol

Paulo Cerdeira Conde

Asset Manager, Imofundos – Sociedade Gestora de Fundos Imobiliários

conde_paulo@me.com
www.linkedin.com/in/paulo-c-conde

PERFIL

Com mais de 20 anos de experiência na gestão de ativos imobiliários integrados nas carteiras de Fundos Imobiliários, geridos por uma das maiores Sociedades Gestoras de Fundos Imobiliários nacionais, desenvolvi sólidas competências em visão estratégica, liderança, negociação e resolução de problemas complexos. A minha expertise foca-se em investimentos estratégicos orientados para rentabilidades ambiciosas, mantendo elevados padrões de qualidade na gestão de ativos imobiliários.
A experiência adquirida através do elevado volume de transações e diversificação de ativos permitiu-me alcançar um conhecimento abrangente do setor, fortalecendo a minha resiliência e capacidade de crescimento. Neste percurso, especializei-me na inovação e transformação, otimizando recursos disponíveis de forma eficaz e eficiente para maximizar a criação de valor. Caracterizo-me pela colaboração ativa, atenção ao detalhe e partilha de conhecimento, numa procura constante de inovação. O meu foco centra-se na melhoria contínua e no desenvolvimento de pessoas e equipas multidisciplinares, gerando resultados excecionais através de uma abordagem estratégica e colaborativa.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Asset and Investment Manager, Imofundos – Sociedade Gestora de Fundos Imobiliários (2004– Presente)
> Análise financeira do business plan de novos investimentos;
> Controlo financeiro dos ativos imobiliários;
> Análise financeira e técnica do património para alienação;
> Gestão diária do Portfolio dos Fundos Imobiliários;
> Due Diligence técnico/financeiro de novos investimentos;
> Coordenação e gestão de grandes empreendimentos em desenvolvimento.

Administrador, Sociedade Imobiliária Investimentos Dominiais (2010 – 2015)
> Visão estratégica para a definição da maior criação de valor possível para os ativos sob gestão;
> Pensamento analítico na otimização dos recursos disponíveis;
> Análise financeira dos investimentos necessários;
> Planeamento estratégico na definição da estratégia futura de abordagem aos investidores.

Diretor de Empreitadas, CT, Obras Públicas (2000 – 2004)
> Gestão financeira e operacional das obras públicas;
> Elaboração e participação nos concursos públicos;
> Direção de obras públicas.

INDÚSTRIA

> Fundos de Investimento Imobiliário
> Avaliação e Gestão Imobiliária
> Engenharia & Produção
> Facility Management

COMPETÊNCIAS CORE

> Planeamento estratégico
> Estratégia de investimento
> Desenvolvimento analítico
> Liderança de equipas
> Negociação
> Foco na excelência operacional
> Resiliência
> Análise financeira
> Gestão de conflitos

ÁREAS DE EXPERTISE

> Direção-geral
> Cultura organizacional
> Estratégia
> Desenvolvimento de negócios
> Gestão de património imobiliário
> Gestão de risco

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> ISEG, Pós-Graduação em Gestão e Avaliação Imobiliária, 2007
> IFTSH, Pós-Graduação em Higiene e Saúde no Trabalho, 2004
> UNI, Licenciatura em Engenharia Civil, 2001

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Espanhol

Paulo Martins Silva

Diretor do Departamento de Tecnologias e Sistemas de Informação, Banco de Portugal

paulo.martins.silva@gmail.com
www.linkedin.com/in/pfmsilva

PERFIL

Profissional sénior com mais de 20 anos de experiência em liderança estratégica de TI, atualmente Diretor-Adjunto do Departamento de Tecnologias e Sistemas de Informação no Banco de Portugal. Especialista em transformação digital, cibersegurança e gestão de operações complexas, com um histórico comprovado de implementação de soluções inovadoras que promovem eficiência e criam valor organizacional.
Reconhecido pelo seu estilo de liderança colaborativo e dinâmico, constrói equipas de alta performance, promovendo o crescimento dos seus membros e criando uma cultura de serviço e impacto positivo. Orientado para resultados, alia visão estratégica e execução rigorosa, alinhando tecnologia com os objetivos do negócio e respondendo aos desafios de forma prática e inovadora.
Apaixonado por usar tecnologia para transformar vidas e comunidades, dedica-se a projetos que democratizam o acesso à informação e promovem o desenvolvimento sustentável. Acredita que o verdadeiro sucesso advém de servir tanto as organizações como as pessoas, inspirando confiança e fomentando parcerias sólidas.
Nos tempos livres, mantém-se atualizado sobre tendências tecnológicas e participa em iniciativas sociais que aplicam a tecnologia para resolver desafios comunitários, sempre com o objetivo de construir um futuro mais inclusivo e conectado.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Diretor Ajunto do Departamento de Tecnologias e Sistemas de Informação, Banco de Portugal (setembro 2020 – presente)
> Liderança em programas estratégicos de SI/TI, incluindo operações, cibersegurança e continuidade de negócios.
> Representante no IT Committee do Sistema Europeu de Bancos Centrais.
> Planeamento e supervisão do orçamento de SI/TI.

Gestor de Área de Serviços e Operações de TI, Banco de Portugal (abril 2018 – agosto 2020)
> Garantia da relação com todos os departamentos do Banco.
> Gestão de contratos estratégicos de outsourcing e continuidade de negócios.

Gestor de Serviços de TI, GALP (setembro 2015 – abril 2018)
> Gestão de contratos globais de TI e estratégias de evolução para cloud híbrida.
> Implementação de Disaster Recovery e gestão de múltiplos fornecedores.

Líder de Equipa de Consultoria de SI/TI, Portugal Telecom (maio 2012 – setembro 2015)
> Coordenação de projetos de consultoria de SI/TI.
> Definição de estratégias de outsourcing e cloud.

Consultor Sénior, Hitachi Consulting (novembro 2010 – maio 2012)
> Coordenação de equipas de projeto e desenvolvimento de estratégias de outsourcing.
> Implementação de processos ITIL e plataformas de gestão de serviços de TI.
> Desenvolvimento da oferta de consultoria em Cloud Computing em Portugal.

Business Developer, Axians (dezembro 2008 – outubro 2010)
> Gestão da relação com a Microsoft e desenvolvimento de ofertas tecnológicas nas áreas de infraestrutura e cloud.
> Elaboração de soluções estratégicas para otimizar sistemas e reduzir custos de TI.
> Gestão de projetos de migração e consolidação de infraestruturas.

INDÚSTRIA

> Banca
> Energia
> Telecomunicações

COMPETÊNCIAS CORE

> Liderança e tomada de decisão
> Gestão de pessoas e equipas
> Desenvolvimento de talento e cultura de serviço
> Análise crítica
> Comunicação
> Organização
> Resolução de problemas

ÁREAS DE EXPERTISE

> Estratégia organizacional
> Planeamento estratégico
> Gestão de SI/TI
> Inovação
> Gestão de operações
> Cibersegurança

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> ISCTE Business School, Advanced Leadership Program, 2020
> ISEG, Pós-graduação em Sistemas de Informação e Tecnologias, 2005
> Instituto Superior Técnico, Mestrado em Engenharia Eletrotécnica e de Computadores, 2002

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Espanhol

Pedro Quelhas

Investment Manager,
Venture Capital

pedrorosasquelhas@gmail.com
www.linkedin.com/in/pedro-q-7bb4385

PERFIL

Executivo multilingue com sólida experiência em investimentos alternativos, corporate finance e assessoria estratégica, com histórico comprovado em auditoria financeira, assurance e consultoria de negócios, atuando em mercados europeus e africanos. Especializado em reestruturação empresarial, estratégias de crescimento transformacional e governação corporativa, alia visão estratégica e conhecimento financeiro para impulsionar a criação de valor sustentável.
Reconhecido por liderar equipas multidisciplinares, gerir portfólios de investimento e estruturar operações complexas. Com forte presença no ecossistema de venture capital e private equity, destaca-se pelo pensamento crítico, capacidade de negociação e visão analítica para avaliação de riscos e oportunidades de investimento.
Lidera com base em clareza, empatia e adaptabilidade, promovendo desempenho excecional e desenvolvimento de equipas. Apaixonado por desafios intelectuais, inovação e tecnologia, participa ativamente em fóruns de investimento e desenvolvimento estratégico. Nos tempos livres, dedica-se a desportos náuticos, viagens culturais e leitura sobre história económica e negócios.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Investment Manager, Portugal Capital Ventures (2022–Presente)
Responsável pela gestão de 14 start-ups pre-seed/seed com €3,5M investidos. Contribuiu para captação de €27,5M em follow-on. Representa o fundo em conselhos e eventos estratégicos, influenciando decisões e impulsionando valor no ecossistema de venture capital.

Branch Manager, BDO | Portugal e Reino Unido (2018–2022)
Diretor da filial do Funchal, liderou equipa de 12 pessoas e auditorias internacionais. Expandiu o escritório, aumentou a carteira de clientes e foi reconhecido como centro regional de excelência pela qualidade e crescimento sustentável dos serviços prestados.

Audit Manager, EY | Angola, Bélgica e Portugal (2016–2018)
Geriu equipas em Angola e Bélgica, garantindo conformidade em auditorias internacionais. Promoveu talento interno e assegurou qualidade nos processos, integrando práticas de accountability em mercados distintos com foco em rigor e eficiência.

Audit Manager, CROWE | Angola (2015–2016)
Liderou equipa de auditoria em ambiente desafiador, reportando ao sócio. Promoveu a resiliência e excelência operacional, implementando boas práticas de auditoria com foco em eficiência, colaboração e integridade num contexto multicultural.

INDÚSTRIA

> Investimentos Alternativos (VC/PE)
> Corporate Finance
> Auditoria Financeira
> Consultoria Financeira

COMPETÊNCIAS CORE

> Gestão de Investimentos Alternativos
> Reestruturação e Transformação Empresarial
> Liderança Estratégica
> Pensamento Crítico
> Análise Financeira Avançada
> Atuação Multissetorial e Internacional

ÁREAS DE EXPERTISE

> Venture Capital & Private Equity
> Corporate Finance & Valuation
> Strategic Advisory & Business Transformation
> Corporate Governance & Risk Management
> Cross-border Transactions & Emerging Markets

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> McKinsey, McKinsey Forward Program 2024
> Private Law Lisbon University, Law School, Intensive Course on Shareholders' Agreements, 2024
> PwC, Due Diligence: Finance, Legal and Tax, 2024
> Bocconi Business School, Private Equity and Venture Capital, 2023
> Boston Consulting Group, Strategy Consulting Program, 2020
> Oxford Said Business School UK, Private Equity Programme, 2015
> Oxford Said/Chicago Booth, Corporate Valuation for Private Equity Decisions Joint Program, 2015
> Ordem dos Revisores Oficiais de Contas, Revisor Oficial de Contas, 2014
> Universidade Católica do Porto, Pós-Graduação em Finanças Corporativas e Gestão de Risco, 2002
> Universidade Católica Portuguesa, Licenciatura em Gestão de Empresas, 2001
> Instituto Politécnico do Porto (ISCAP), Bacharelato em Contabilidade e Administração, 1998

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Francês
> Espanhol

Rúben de Carvalho

Lead Finance Transformation,
Randstad NV

rrcarvalho@gmail.com
www.linkedin.com/in/rubendecarvalho/

PERFIL

Profissional com mais de 15 anos de experiência em ambientes internacionais, sólido background financeiro e forte orientação para a inovação e o pensamento crítico. Líder influente e agente de transformação cultural, com habilidade em definir visões estratégicas claras, mobilizar equipas e entregar resultados consistentes. Atuação destacada na Europa do Sul e América Latina, com foco em excelência operacional e geração de valor. Parceiro de confiança de CEOs e áreas comerciais, comprometido com o crescimento sustentável e o desenvolvimento organizacional.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Lead Finance Transformation, Randstad NV, Amsterdam (Fev 2023 – presente)
Liderança da definição e implementação do roadmap de transformação financeira global da empresa, estabelecendo as bases estratégicas para a implementação do ERP corporativo através da uniformização e centralização de processos e sistemas em múltiplas geografias.

Country CFO (interim), Randstad México (Jun 2024 – Fev 2025)
> Liderança da função financeira do país como membro da equipa executiva, assumindo a responsabilidade integral pela estratégia financeira e operacional em contexto de transformação organizacional.
> Conceção e implementação do plano estratégico de turnaround, estabelecendo as fundações para o crescimento sustentável de longo prazo e a otimização da performance financeira.

Country CFO, Randstad Chile (Jan 2018 – Jan 2023)
> Liderança das equipas financeira e jurídica do país como membro da equipa executiva.
> Reengenharia de processos financeiros para alcançar excelência operacional, impulsionando crescimento consistente de dois dígitos durante cinco anos consecutivos com otimização de produtividade e rentabilidade.
> Implementação de estrutura robusta de processos de controlo e compliance, assegurando conformidade regulamentar e mitigação de riscos.

Regional Strategy and Business Controller, Randstad NV, Amsterdam (Apr 2014 – Dec 2017)
> Parceria estratégica com a liderança regional (Argentina, Chile, México e Uruguai), proporcionando suporte transversal em estratégia, controlo de negócios, M&A, recursos humanos, questões jurídicas, operações, IT e finanças.
> Coordenação do ciclo global de planeamento e controlo, gerando insights financeiros e de performance estratégicos para o conselho executivo.
> Integração no reporting global para acionistas de múltiplos processos de M&A, incluindo Monster, Ausy, Proffice, Risesmart e Obiettivo Lavoro.

Reporting and Accounting Specialist, Randstad NV, Amsterdam (Set 2011 – Abr 2014)
> Supervisão do controlo financeiro e consolidação global, coordenando a preparação de demonstrações financeiras trimestrais e anuais para o índice AEX.
> Liderança da implementação do sistema de consolidação global (Tagetik), automatizando o reporte financeiro de múltiplas geografias.
> Supervisão especializada de países da América Latina e coordenação da integração de novas aquisições no mercado brasileiro.

Senior Controller, Randstad Portugal (Abr 2004 – Set 2011)
> Controlo de negócios de trabalho temporário em Portugal e Moçambique, e executive search em Portugal e Angola.
> Coordenação do processo de integração pós-fusão e implementação das políticas globais da Randstad na organização portuguesa.
> Gestão do reporte financeiro de resultados locais para a casa-mãe e Direção nacional, assegurando transparência e conformidade corporativa.

INDÚSTRIA

> Recursos Humanos
> Professional Services

COMPETÊNCIAS CORE

> Visão estratégica
> Análise financeira
> Liderança de equipas internacionais e multidisciplinares
> Foco nos resultados

ÁREAS DE EXPERTISE

> Estratégia
> Finanças
> Inovação
> Melhoria contínua

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2024
> Frits Goldschmeding Academy, High Performance Business Partner in Finance, 2011
> Instituto Politécnico de Beja, Gestão de Empresas, 2004

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Espanhol

Sara Madureira

District Sales Manager,
Eli Lilly and Company Portugal

sarasmadu@gmail.com
www.linkedin.com/in/sara-madureira/

PERFIL

Profissional com mais de 9 anos de experiência no setor farmacêutico, focada em marketing, vendas e gestão de equipas. Atualmente, na Eli Lilly, lidero uma equipa comercial com impacto relevante na faturação da empresa e na saúde da população em Portugal.
A experiência internacional e o meu background em engenharia reforçaram a minha capacidade analítica, adaptação e resolução de problemas, competências que aplico na liderança de equipas e na definição de estratégias eficazes. Complemento este percurso com um Executive MBA na AESE, consolidando as competências de gestão e de tomada de decisão. Sou orientada para a execução e otimização de resultados, valorizando colaboração, trabalho em equipa e aprendizagem contínua.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

District Sales Manager, Eli Lilly (2025 – Presente)
> Lidero uma equipa de 9 delegados de informação médica, responsável por 40% da faturação da unidade de negócio cardiometabólica e 25% do total da Eli Lilly Portugal.
> Coordeno a implementação de estratégias comerciais, impulsionando a excelência na execução e a maximização de resultados.
> Promovo a colaboração entre equipas multifuncionais, garantindo alinhamento estratégico e impacto no mercado.

Marketing and Sales Manager, Laboratório Edol (2021 – 2025)
> Reestruturei e liderei uma equipa comercial, assegurando um crescimento sustentado e o reforço da presença da marca no mercado.
> Desenvolvi e implementei estratégias de marketing e vendas que impulsionaram o crescimento em mercados estratégicos.
> Liderei iniciativas comerciais e de marketing responsáveis por mais de 25% da faturação nacional da empresa.

Brand Manager, Laboratório Edol (2017 – 2021)
> Desenvolvi estratégias de posicionamento e comunicação para reforçar a presença de marcas-chave no mercado.
> Assegurei o sucesso no lançamento de novos produtos, coordenando esforços de marketing e garantindo alinhamento com os principais stakeholders.

Assistant Project Manager, PCE Engenharia (2012 – 2015)
> Apoiei a coordenação de projetos em mercados emergentes, assegurando prazos e eficiência de recursos.
> Conduzi avaliações de viabilidade económica para otimizar decisões.

INDÚSTRIA

> Indústria Farmacêutica
> Saúde e Bem-estar
> Gestão Comercial

COMPETÊNCIAS CORE

> Liderança e gestão de equipas
> Estratégia comercial e desenvolvimento de negócios
> Definição e execução de planos de marketing e vendas
> Gestão de P&L e otimização de recursos
> Negociação e construção de parcerias estratégicas

ÁREAS DE EXPERTISE

> Gestão e desenvolvimento de equipas comerciais
> Planeamento estratégico e execução de iniciativas comerciais
> Posicionamento de marca e ativação no mercado
> Gestão de stakeholders e relacionamento com Key Opinion Leaders
> Adaptação e inovação em mercados dinâmicos

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> Nova SBE, Pós-graduação em Marketing Estratégico e Inovação, 2020
> Fundação Getúlio Vargas, MBA em Gestão Empresarial, 2016
> Instituto Superior Técnico, Mestrado em Engenharia Civil, 2011

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Espanhol

Sara Moniz

Global Medical and Marketing Manager

sarajmoniz@gmail.com
www.linkedin.com/in/sarajeronimomoniz/

PERFIL

Profissional com mais de 10 anos de experiência internacional na indústria farmacêutica, com percurso consolidado em empresas globais de referência como AstraZeneca, B. Braun Medical, Boehringer Ingelheim, Johnson & Johnson, SOMAÍ e Teva. Atuei em funções estratégicas nas áreas de operações clínicas, assuntos médicos e marketing, com foco nas áreas terapêuticas de imunologia, oncologia e sistema respiratório.
Ao longo da carreira, destaquei-me na liderança de lançamentos de novos produtos e marcas em mercados diversificados — incluindo Portugal, Alemanha, Bélgica, Espanha, Itália, Austrália e Reino Unido — aliando visão estratégica à execução eficaz. Reconhecida pela resiliência, pensamento analítico e orientação para resultados, tenho contribuído para o desenvolvimento de soluções centradas no doente, com forte base científica e adaptadas a contextos regulatórios exigentes.
A minha abordagem combina inovação, rigor científico e capacidade de adaptação em ambientes dinâmicos e multiculturais, sempre com o objetivo de gerar impacto positivo e sustentável na área da saúde. Sou movida pela descoberta e pelo equilíbrio: viajar, praticar paddle surf e brincar com os meus filhos são algumas das formas como cultivo a criatividade e o foco.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Brand Manager Nutrition, B. Braun Medical (junho 2025 – presente)

Global Medical and Marketing Manager, SOMAÍ Pharmaceuticals (janeiro 2024 – junho 2025)
> Gestão de operações comerciais na Europa (Alemanha, Itália), Reino Unido e Austrália;
> Preparação de 15 lançamentos de produtos a nível internacional e submissão de 3 dossiers para Portugal (ACMs);
> Liderança de iniciativas de educação médica a nível global focadas na valorização terapêutica da canábis medicinal, com o objetivo de ampliar o conhecimento científico, facilitar a aceitação clínica e impulsionar a expansão do mercado, assegurando uma gestão eficaz das interações com stakeholders-chave, incluindo profissionais de saúde, associações médicas e entidades reguladoras.

Associate Brand Manager | Oncology, AstraZeneca Portugal (outubro 2021 – outubro 2023)
> Colideração na definição e execução de estratégias de marketing para oncologia (pulmão e mama);
> Implementação de campanhas omnicanal e coordenação de eventos científicos e promocionais;
> Lançamento bem-sucedido de Tagrisso®, Imfinzi® e suporte ao lançamento europeu de Enhertu®.

Medical Advisor | Oncologia e Imunologia, AstraZeneca Portugal (fevereiro 2017 – outubro 2021)
> Atuação como elemento-chave da equipa de Medical Affairs no pré-lançamento de terapêuticas inovadoras para asma grave e cancro do pulmão, assegurando uma preparação clínica e científica sólida para o mercado nacional;
> Desenvolvimento e execução de planos médicos estratégicos, incluindo programas educacionais, advisory boards e early access programs, em estreita colaboração com stakeholders clínicos e científicos;
> Contribuição determinante para o lançamento bem-sucedido de Benralizumab® em Portugal, marcando uma mudança de paradigma no tratamento da asma grave e posicionando a marca como referência terapêutica no segmento respiratório.

Medical Affairs Lead | OTCs & MSL, Teva Portugal (abril 2015 – janeiro 2017)
> Responsável pela estratégia médica e pelo apoio científico ao lançamento de produtos biológicos nas áreas de respiratório e oncologia, com foco na preparação pré-comercial e alinhamento com equipas globais;
> Supervisão da revisão técnico-
> -científica de materiais promocionais e campanhas publicitárias (e.g., Vicks®, Clearblue®), garantindo conformidade com a regulamentação e rigor científico;
> Participação ativa no desenvolvimento de planos nacionais de lançamento, contribuindo para introduções bem-sucedidas no mercado e reforçando a credibilidade científica junto dos profissionais de saúde.

Senior CRA, Boehringer Ingelheim (junho 2013 – junho 2014)
Gestão de estudos clínicos em oncologia e doenças respiratórias.

INDÚSTRIA

> Indústria Farmacêutica

COMPETÊNCIAS CORE

> Análise de Problemas, Geração de Cenários e Tomada de Decisões
> Gestão de Projetos
> Relatórios, Métricas, KPIs e Análise de Benchmarking
> Foco no Doente
> Organização de Eventos

ÁREAS DE EXPERTISE

> Gestão de Produto
> Medical Affairs
> Estratégia
> Desenvolvimento de Negócio
> Gestão de Parcerias

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> IESE Business School (EUA), Executive MBA International Week, 2025
> Meiji University (Japão), Executive MBA International Week, 2024
> Católica Lisbon SBE, Gestão Farmacêutica, 2013
> EPHOS/Universidade de Alcalá | Espanha, MBA e Liderança em Indústria Farmacêutica e Biotecnológica, 2012
> Universidade Lusófona, Mestrado em Ciências Farmacêuticas, 2009
> Escola Superior de Tecnologia da Saúde de Coimbra, Técnico Superior de Análises Clínicas, 2004

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Espanhol

Susana Maia Lopes

Senior Market Access & Public Affairs Manager, Bayer

maialopes.susana@gmail.com
www.linkedin.com/in/susana-maia-lopes-30468420

PERFIL

Curiosa por natureza, com interesse em políticas de saúde, economia, ciência e inovação, movida pela obtenção de resultados em equipa, num espírito de colaboração e com uma forte capacidade de comunicação, procuro, no meu dia-a-dia, garantir que os portugueses possam ter disponíveis medicamentos inovadores e beneficiar dos melhores cuidados de saúde.
Depois de um percurso premiado de investigação clínica em oftalmologia (>14 publicações científicas com mais de 130 citações; 2 prémios internacionais e 2 prémios nacionais), um curto período em consultoria em saúde (regulamentar, marketing e medical), abracei um projeto de medical affairs, até que me desafiaram a integrar o departamento de acesso ao mercado, focado no financiamento público de medicamentos e promoção de parcerias para criação de soluções que tragam mais longevidade e qualidade de vida à nossa população – área pela qual me apaixonei.
Com mais de 15 anos em funções de acesso ao mercado e relações institucionais em múltiplas áreas terapêuticas (VIH, neurociências, cardiovascular, diabetes, esclerose múltipla, oncologia, oftalmologia, doenças raras, doenças imunológicas, terapêuticas celulares e genéticas), lidero projetos de geração de evidência em saúde, gestão de parcerias estratégicas e negociação de financiamento de medicamentos focada na criação de valor na saúde, em Portugal.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Senior Market Access & Public Affairs Manager, Bayer Portugal (2017 – presente)
> Liderar a estratégia de preço, comparticipação, negociação e plano de public affairs de medicamentos;
> Membro core da equipa de gestão estratégica de produto;
> Geração de evidência socioeconómica de doenças e de impacto económico de medicamentos;
> Criação de ferramentas de comunicação de valor;
> Desenvolvimento de pessoas;
> Gestão de relações institucionais.

Market Access & Public Affairs Manager, Janssen Portugal (2013 – 2016)
> Desenvolver e implementar a estratégia local de comparticipação de medicamentos (Oncologia, Psiquiatria, Imunologia, VIH e Diabetes);
> Gestão estratégica de stakeholders e decisores em saúde;
> Desenvolvimento de estudos de avaliação económica e de evidência em saúde;
> Suporte estratégico a equipas cross-funcional de produto;
> Gestão de preço.

Market Access Specialist/Officer, Novartis Pharma Portugal (2010–2013)
> Preparação de documentação para financiamento de medicamentos (cardiovascular, oftalmologia, esclerose múltipla, doenças neurológicas e doenças raras);
> Apoio na estratégia de comparticipação de medicamentos;
> Desenvolvimento de projetos de outcomes research e publicação de evidência;
> Criação de conteúdos de comunicação para awareness para as doenças.

Medical Scientific Liaison, Novartis Pharma (2010–2010)
> Gestão de relações do painel médico de produto e educação médica;
> Desenvolvimentos e implementação de um estudo epidemiológico nacional nos cuidados de saúde primários (estudo RACE).

Scientific Research Manager, Farmassist Consultants (2008–2010)
> Responsável pela Unidade de Investigação Clínica, Educação Médica e Comunicação Científica;
> Suporte em processos regulamentares.

INDÚSTRIA

> Indústria Farmacêutica
> Investigação Clínica
> Consultoria

COMPETÊNCIAS CORE

> Gestão de relacionamento com stakeholders
> Comunicação corporativa
> Gestão de projetos
> Pensamento e gestão estratégica
> Negociação
> Inovação

ÁREAS DE EXPERTISE

> Desenvolvimento de Negócio
> Gestão de Parcerias
> Estratégia
> Planeamento
> Preço e Política do Medicamento

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> London School of Economics, MBA Essentials, 2020
> Universitat Pompeu Fabra e Keypoint | Barcelona, Pós-Graduação em Investigação Clínica e Avaliação Económica de Medicamentos, 2010
> Faculdade de Medicina de Coimbra, Institute Max-Planck for Brain Research | Frankfurt e Fundación Jimenez Diaz | Madrid, Doutoramento, 2012 - não concluído
> Faculdade de Ciências da Universidade de Lisboa, Licenciatura em Biologia, 2002

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Espanhol

Tânia Alves

Assessora do Conselho de Administração, OPART, E.P.E.

taniasrcalves@gmail.com
www.linkedin.com/in/tânia-alves

PERFIL

Com uma ampla e diversificada experiência no setor da cultura, especializou-se em gestão cultural, visão estratégica e gestão de equipas. Da criação e implementação de projetos à gestão operacional, adapta-se à multiplicidade dos contextos e às exigências de cada projeto, colocando no centro da ação as equipas e as pessoas. Encara os problemas como meio para o crescimento, transformação e reinvenção, onde coloca a criatividade e a inovação como fatores preponderantes para a sua resolução. Focada em resultados e na melhoria contínua, acredita que a motivação e o bem-estar das equipas são os pilares do sucesso. Com um perfil muito pragmático e objetivo, é reconhecida pelos seus pares pela empatia, resiliência, energia e criatividade. Gosta de 'fazer acontecer' e diz-se incapaz de fazer as coisas pela metade.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Assessora do Conselho de Administração, OPART – Organismo de Produção Artística, E.P.E. (2024 – presente)

> Apoiar tecnicamente nas tarefas de gestão, assegurar a execução de ações administrativas e documentos institucionais;
> Diagnosticar pontos de melhoria na gestão interna, para a sua correção e eficiência;
> Desenvolver uma estratégia de comunicação organizacional, interna e externa;
> Integrar a equipa interna de gestão e implementação dos projetos desenvolvidos no Teatro Camões e no Teatro Nacional de São Carlos, no âmbito do Plano de Recuperação e Resiliência (PRR);
> Coordenação e implementação de projetos.

Coordenação Comunicação e Marketing e Produção Executiva, OPART – Organismo de Produção Artística, E.P.E. | Estúdios Victor Córdon (2018 – 2023)

> Planeamento, coordenação, implementação e acompanhamento da programação direcionada à comunidade artística nacional e internacional;
> Coordenação do departamento de marketing e comunicação, responsável pela criação da marca e branding a nível nacional e internacional;
> Captação de financiamento, desenvolvimento de parcerias e gestão das relações externas;
> Orçamentação, execução e acompanhamento de processos contratuais ao abrigo do Código da Contratação Pública;
> Criação e desenvolvimento de podcasts, entrevistas e exposições.

Consultoria em Gestão, Estratégia, Programação e Financiamento – CCER+ – Cooperativa para a Criação e Promoção Cultural, Educacional, Marketing e Intervenção Social; Teatro José Lúcio da Silva (2020 – presente) e Leirena Teatro (2017 – 2022)

> Conceção e gestão de projetos artísticos com impacto social e cultural nas áreas da dança, música, teatro, programação e de cruzamento disciplinar;
> Integração de projetos em redes nacionais;
> Elaboração e coordenação de candidaturas vencedoras a programas de financiamento;
> Conceção e implementação da estratégia para a capacitação, sustentabilidade, financiamento e afirmação nacional e internacional;
> Consultoria na área da estratégia, financiamento, gestão e programação na área da cultura.

INDÚSTRIA

> Cultura
> Entretenimento
> Educação

COMPETÊNCIAS CORE

> Liderança de equipas multidisciplinares
> Resolução de problemas e gestão do risco
> Auditoria e gestão da mudança
> Inovação e criatividade
> Branding

ÁREAS DE EXPERTISE

> Conceção criativa de projetos
> Estratégia
> Gestão e implementação de projetos
> Planeamento
> Gestão de parcerias
> Fundraising
> Marketing e Comunicação

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2023
> ISCTE-IUL, Mestrado em Empreendedorismo e Estudos da Cultura – Especialização em Gestão Cultural, 2015
> ISCTE-IUL, Pós-Graduação em Gestão Cultural, 2010
> Escola Superior de Dança, Licenciatura em Dança – Ramo Educação, 2001

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês

Tiago Firmino Ribeiro

Managing Diretor, Solera Portugal

tiago.firmino.ribeiro@hotmail.com
www.linkedin.com/in/tiagofirminoribeiro

PERFIL

Gestor com mais de 15 anos de experiência transversal em múltiplas indústrias, tendo desenvolvido a minha carreira nas áreas de estratégia, excelência operacional, desenvolvimento de negócio e inovação, sempre focado na satisfação das necessidades dos clientes numa perspetiva de longo prazo. Apaixonado pelo ecossistema das start-ups, procuro replicar as aprendizagens adquiridas em contexto multinacional, desde a ideação ao lançamento de produtos. Defendo a ética empresarial, o pragmatismo e a disrupção como pilares fundamentais para alcançar o sucesso sustentável.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Managing Director, Solera Portugal (2022 – presente)
> Desenvolvimento da visão estratégica da empresa, identificando oportunidades de mercado para crescimento sustentável de longo prazo e consecução dos objetivos definidos.
> Localização e implementação das soluções do Grupo Solera adaptadas às necessidades específicas dos clientes.
> Certificação do cumprimento das políticas e procedimentos do Grupo nas várias áreas de atuação.
> Gestão das relações com shareholders e coordenação do alinhamento estratégico de todos os stakeholders.

Business Development Manager, Solera (2018 – 2022)
> Liderança e motivação da equipa de vendas para alcançar os objetivos estratégicos definidos, garantindo elevados níveis de performance e engagement.
> Participação ativa na negociação de contratos estratégicos com os top 5 clientes, assegurando condições competitivas e relações de longo prazo.
> Identificação e desenvolvimento de oportunidades em novos segmentos de mercado, expandindo a base de clientes e diversificando fontes de receita.
> Gestão contínua do pipeline de vendas, otimizando processos comerciais e maximizando a conversão de oportunidades.

Digital Services Operated Manager, Solera (2016 – 2018)
> Ideação, desenvolvimento e lançamento de novos produtos.
> Liderança de equipas multidisciplinares.
> Negociação de contratos estratégicos com parceiros e clientes.
> Gestão de parcerias estratégicas.

CEO, Cepres, ACE (2008 – 2016)
> Definição e implementação da estratégia corporativa.
> Alinhamento estratégico com as necessidades das empresas participadas.
> Gestão das relações com shareholders, assegurando transparência, comunicação eficaz e maximização do retorno do investimento.

INDÚSTRIA

> Tecnologias de Inforação
> Seguros

COMPETÊNCIAS CORE

> Liderança e Gestão de Pessoas
> Abertura à Mudança e Inovação
> Foco nos Resultados
> Definição Estratégica
> Negociação

ÁREAS DE EXPERTISE

> Direção geral
> Desenvolvimento de Negócio
> Transformação Digital
> Excelência Operacional

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> Nova SBE, Effective Leadership, 2015
> Católica Lisbon, Negociação, 2012
> INDEG/ISCTE, Pós-Graduação em Controlo de Gestão e Performance, 2006
> Católica Lisbon, Pós-Graduação em Gestão de Seguros, 2003
> Católica Lisbon, Licenciatura em Economia, 2002

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Espanhol

Vasco Mano

Analista de Incentivos, AICEP. Board Member, Lisbon Data Science Academy

vascomano@gmail.com
www.linkedin.com/in/vasco-m-aa0348291/

PERFIL

Profissional com experiência em projetos de internacionalização, transformação digital, ciência de dados e apoio ao investimento empresarial.
Como Project Manager na AICEP, esteve envolvido em iniciativas de alto impacto, incluindo: i) serviços de consultoria a grandes exportadores, apoiando a entrada em novos mercados; ii) reestruturação de duas unidades funcionais; iii) desenho e implementação de projetos de ciência de dados; iv) Portugal Concept Store, marketplace click-and-mortar internacional.
Como consultor estratégico, desenvolveu projetos de: i) go-to-market para multinacionais europeias no sector da energia; ii) go-to-market para empresas no setor dos combustíveis; e iii) plano estratégico de uma capital europeia.
Atualmente, desempenha funções como Analista de Incentivos na AICEP, avaliando projetos de investimento de empresas e associações.
Integra ainda o Board da Lisbon Data Science Academy, tendo anteriormente sido Head of Strategics, onde desenvolveu parcerias e iniciativas formativas na área de programação e ciência de dados.
Possui um MBA pela AESE Business School e um mestrado integrado em Engenharia Civil pelo Instituto Superior Técnico.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Analista de Fundos e Incentivos, AICEP (2024 – presente)
Análise de projetos de internacionalização de empresas e associações empresariais.

Board Member, Lisbon Data Science Academy (2024 – presente)

Gestor de Projeto, AICEP (2020 – 2024)
> Serviço de "consultoria à medida" para grandes exportadores nacionais de diversos setores (e.g., construção, agroalimentar).
> Reestruturação da equipa de Contratação Pública, tendo a taxa de execução crescido de ~30% para ~60% em menos de 6 meses.
> Reestruturação da Direção de Produto.
> Gestor de vários projetos de Data Science, designadamente:
Definição dos segmentos de clientes da Agência;
Modelos Next Best Action para identificação de leads comerciais;
Mapeamento da Diáspora Portuguesa através de informação pública.

Head of Strategics, Lisbon Data Science Academy (2023 – 2024)
Responsável pelo desenvolvimento da rede de parceiros e mecenas da academia.

Consultor (2017 – 2021)
> Planos de go-to-market no sector da Energia e de Oil&Gas.
> Estratégia de pricing B2B para uma das maiores utilities europeias.
> Criação de bundles de produtos e serviços no setor da Energia.
> Plano estratégico de Turismo para uma capital europeia.
> Desenho de um plano de desenvolvimento de um programa de apoio à internacionalização de empresas através de canais digitais (e-commerce), incluindo a criação de materiais de apoio.
> Projetos desenvolvidos através da Toplever, Roland Berger, AICEP e diretamente com empresas

Investigador, Instituto Superior Técnico (2010 – 2017)
Desenvolvimento e programação de modelos numéricos.

INDÚSTRIA

> Administração Pública
> Utilities

COMPETÊNCIAS CORE

> Gestão de projetos
> Organização
> Análise crítica
> Adaptabilidade
> Inovação e melhoria contínua
> Reestruturação de processos e equipas

ÁREAS DE EXPERTISE

> Análise e Gestão de Projetos
> Go-to-market
> Internacionalização
> Estratégia
> Incentivos
> Transição Digital
> Contratação Pública

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> Universidade de Cambridge | Inglaterra, Módulo em Finanças Sustentáveis, 2024
> Instituto Superior Técnico, Pós-Graduação em Engenharia Civil, 2014
> Instituto Superior Técnico, Mestrado Integrado em Engenharia Civil, 2011
> Universidade de Tor Vergata | Itália, Summer School em Gestão, 2010
> Universidade de Ghent | Bélgica, Summer School em Engenharia e Gestão, 2009

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Espanhol

Vera Costa Pereira

Business Development Executive

costapereira.vera@gmail.com
www.linkedin.com/in/veracostapereira/

PERFIL

Executiva sénior com mais de 15 anos de experiência em vendas, marketing e desenvolvimento de negócios internacionais. Com um histórico de sucesso em startups e multinacionais, foca-se na rentabilidade e crescimento sustentável.
Especialista em P&L, expansão de mercado e estratégias Go-to-Market, alia uma abordagem analítica a um espírito empreendedor para identificar oportunidades e impulsionar negócios. Liderou equipas B2B e B2C, gerindo negociações complexas e promovendo inovação e colaboração.
A sua experiência em diversos setores e países fortaleceu a capacidade de adaptação e sucesso em ambientes competitivos e dinâmicos. Procura sempre soluções inovadoras, flexíveis e alinhadas com os objetivos organizacionais.
Comprometida com a aprendizagem contínua, acredita que a combinação entre experiência e conhecimento é essencial para superar desafios. Casada e mãe de duas filhas, valoriza o respeito e a bondade. Nos tempos livres, desfruta da família, dos jogos de futebol das filhas e de passeios com os seus animais. Apaixonada por comédia, considera o riso essencial para a vida.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Business Development Executive, HAYCO — CTR (2022 – presente)
Multinacional líder em higiene, pet care, home care, cuidados pessoais e pesticidas, com 5 fábricas e 3 centros de I&D em Portugal, Índia, China e República Dominicana. Responsável pelo plano global de receitas, Go-to-Market e execução estratégica. Liderou a transformação digital e a integração de IT, aumentando receitas de €87M para €156M e alcançando um NPS de 53.

VP Business Development, Green Innovation Group (2018 – 2022)
Startup dinamarquesa com um Saas que integra tecnologias emergentes com impacto ambiental e empresas estabelecidas. Com forte presença na Europa, liderou a expansão global, recrutando e desenvolvendo equipas de vendas e marketing. Garantiu €500K em investimento privado e impulsionou o crescimento estratégico, assegurando alinhamento e resultados sustentáveis.

Business Development Director, Brandel (2012 – 2017)
Empresa moçambicana especializada em pesquisa de mercado, ativação de marcas, coordenação da cadeia de valor e distribuição, representando multinacionais como Disney, Danone, Nestlé, Unilever e P&G na África Subsariana. Liderou negociações estratégicas, lançando o primeiro produto da Disney em Angola e Moçambique. Geriu P&Ls e assegurou contratos governamentais, impulsionando a expansão de marcas FMCG.

INDÚSTRIA

> FMCG
> Tecnologia
> Private Equity

COMPETÊNCIAS CORE

> Estratégia Go-to-Market: Domínio na elaboração e execução de estratégias eficazes de entrada e expansão em novos mercados, desde startups até multinacionais, garantindo alinhamento estratégico, comercial e financeiro, resultando em aumentos significativos de receita.
> Tomada de Decisão Baseada em Dados: Forte competência em análise profunda de dados operacionais, financeiros e de mercado para tomada de decisões estratégicas fundamentadas, orientando equipas e empresas para resultados acima da média.
> Análise e Avaliação de Investimentos: Capacidade comprovada em realizar análises detalhadas de viabilidade comercial, identificar riscos e oportunidades, estruturando planos de investimento sólidos e contribuindo diretamente para o crescimento do valor de empresas e ativos.
> Negociação e Gestão de Stakeholders: Experiência extensa e bem-sucedida em negociações complexas com clientes, parceiros estratégicos e entidades governamentais, assegurando relações duradouras e lucrativas, alinhadas com objetivos organizacionais.
> Adaptabilidade e Resiliência: Competência demonstrada em ambientes multiculturais, dinâmicos e altamente competitivos, com habilidade destacada para adaptar estratégias rapidamente às mudanças e desafios, mantendo a eficiência operacional e foco em objetivos.

ÁREAS DE EXPERTISE

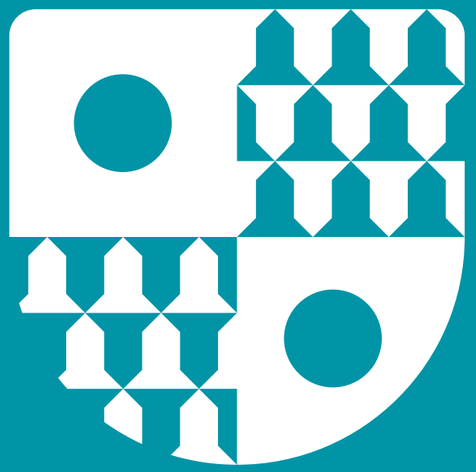
> Desenvolvimento de Negócios
> Marketing & Vendas
> Gestão Executiva e Estratégica
> Inovação e Transformação Digital
> Planeamento Estratégico para Private Equity

FORMAÇÃO

> AESE Business School, Executive MBA, 2025
> Nova SBE, Pós-Graduação em Gestão Aplicada a PMEs, 2021
> IPAM, Licenciatura em Gestão de Marketing, 2009

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês



Edição: AESE 2025
Design gráfico: atelier adão paranhos

AESE BUSINESS SCHOOL
PREPARAMOS LÍDERES

www.aese.pt/executive_mba
#aesebschool

AESE – Lisboa
Edifício AESE, Calçada Palma
de Baixo n.º 12, 1600-177 Lisboa
Phone (+351) 217 221 530
aese@aese.pt

AESE – Porto
Rua do Pinheiro Manso
n.º 662, 1.12, 4100-411 Porto
Phone (+351) 226 108 025
aeseporto@aese.pt

AESE SPONSOR COMPANIES:

accenture colt edp GRUPO ETE Luis Simões MERCK Millennium bcp pwc sovena