

22° AESE EXECUTIVE MBA 2022 > 2024

22º AESE EXECUTIVE MBA 2022>2024



Adrián Caldart
Presidente do Comité
do AESE Executive MBA

Durante os últimos dois anos, embarcaram numa viagem notável. Uma viagem que incluiu estudo individual paciente, trabalho de equipa, discussão de casos, projetos e viagens internacionais. Ao longo deste período, também forjaram novas amizades que, acreditamos, durarão para toda a vida. Agora, um novo desafio está à vossa frente, em tempos que são, simultaneamente, excitantes e complexos. Tempos que vos obrigam a olhar para o futuro, com os olhos bem abertos e coragem, mas também com serena esperança e prudência. Na AESE, estamos confiantes de que o conhecimento e a experiência que conseguiram através do Executive MBA vos ajudarão a liderar organizações nestes tempos. Exploraram uma grande variedade de casos, conceitos, ideias e ferramentas de gestão que, sem dúvida, vos serão úteis. Mas, mais importante, acreditamos na vossa vontade e capacidade de abordar as tarefas profissionais atuais e futuras com sentido de responsabilidade e com a convicção de que estão numa posição única para ajudar as vossas organizações a contribuir para a construção de uma sociedade mais humana. O fundador e primeiro diretor executivo do IESE, Antonio Valero, afirmou, nos primeiros tempos da escola, que a sua missão era "ajudar os estudantes a desenvolver o desejo e a capacidade de compreender os outros seres humanos". O amor pelas pessoas com quem se tem o privilégio de trabalhar, inspirado por uma vocação para as ajudar a desenvolverem-se como profissionais prudentes e éticos, é o que fará de nós verdadeiros grandes gestores. Como recém-licenciados e membros da comunidade AESE Alumni, juntam-se a uma rede de mais de 9.500 profissionais. Encorajamo-los não só a continuar o vosso desenvolvimento pessoal e profissional, através das iniciativas da AESE, mas também a tornarem-se participantes ativos na construção do futuro da nossa comunidade. Parabéns pelo vosso feito notável e desejamos-vos sucesso contínuo nos vossos futuros empreendimentos.



Agostinho Abrunhosa **Inês Magriço**
Diretor do 22º AESE Subdiretora do 22º AESE
Executive MBA Executive MBA

Parabéns a todos por alcançarem este marco incrível! A vossa dedicação, resiliência e trabalho árduo trouxeram-vos a este momento, e eu não poderia estar mais orgulhoso de cada um de vós. Lembrem-se dos intensos exames de Finanças? Testaram os vossos limites, ao mesmo tempo que vos tornaram mais fortes e capazes de resolver problemas complexos. E quem poderia esquecer as noitadas e as maratonas para o projeto de EI ou da elaboração do caso de ASN? Foram momentos em que a vossa criatividade e a determinação brilharam. Não podemos esquecer as inúmeras estratégias de Marketing e Vendas planeadas. Os casos de Operações que fizeram pensar, equilibrando eficiência e eficácia, e, claro, os planos estratégicos criados, mostrando capacidade de análise e de visão do futuro. Estou certo que o Executive MBA vos permitiu adquirir conhecimentos e competências inestimáveis, e também proporcionou a criação de laços e memórias que durarão a vida toda. Durante estes dois anos, enfrentaram inúmeros desafios de frente e agora estão prontos para liderar e inovar, num mundo que precisa do vosso brilho e compaixão. Sei que cada um vai continuar a lutar pela excelência e manter-se curioso. Nunca subestimem o poder dos vossos sonhos. Acredito que o vosso impacto no mundo profissional será profundo e irei ver coisas incríveis nas vossas vidas. Obrigado por fazerem parte da nossa família MBA! Sigam em frente com confiança e deixem a vossa marca no mundo.

22.º A E S E

EXECUTIVE MBA

2022 > 2024

ÍNDICE

04	Ana Águas	27	Luís Calado
05	Ana Rebelo	28	Manuel Mira
06	António Ribeiro Amado	29	Marta Bento
07	António Valente	30	Marta Jorge
08	Artur Sousa	31	Matilde Campello
09	Bruno Soares	32	Miguel Maldonado
10	Daniel Freitas	33	Nuno Serra Santos
11	David Duarte	34	Patrícia Candeias
12	Diogo Batalha	35	Paulo Leite de Magalhães
13	Diogo Viana	36	Paulo Manique Nunes
14	Fernando Almeida	37	Pedro Ângelo
15	Francisco Pinto	38	Pedro Clara Nunes
16	Gonçalo Maria Gomes	39	Pedro Ferreira Damião
17	Helder Coelho Lemos	40	Pedro Inês
18	Jaquelina Vieira	41	Raquel Teixeira
19	Joana Patrocínio	42	Rita Sérgio Mota
20	João Carlos Almeida	43	Roberto Leal Jacinto
21	João Dias Costa	44	Rui Santos Esteves
22	José Bernardo Dias	45	Russell Coelho
23	José Maria Alves Bento	46	Susana Alves
24	José Miguel Silva		
25	Júlia Pereira		
26	Leonor Ribeiro Cerqueira		



Ana Águas

Diretora Adjunta,
Caixa Geral de Depósitos

PERFIL

Tenho mais de 25 anos de experiência na área da banca, tendo exercido funções de gestão em diversas áreas: Operações, Organização, Serviço a Cliente, Qualidade e Experiência de Cliente. Motiva-me a gestão, a relação e o desenvolvimento de pessoas, o redesenho e implementação de processos e estruturas eficientes, com qualidade e focadas numa experiência de cliente positiva e diferenciadora, contribuindo para o desenvolvimento de uma empresa socialmente responsável. No meu percurso, destaco a constituição e gestão de novas equipas, estruturas e processos.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Diretora Adjunta do Centro de Operações, CGD (jun 2020 – presente)

Responsável pelas Unidades de Clientes e Contas, Informações Bancárias, Comunicações a Clientes, Penhoras e Insolvências e Avaliações Imobiliárias e Suporte ao Negócio de empresas.

- > Definição de linhas de atuação das unidades, da sua evolução estratégica (centralização de atividades, externalização da prestação, otimização de sistemas, métricas de desempenho), gestão do respetivo orçamento, equipas internas e externas.
- > Projetos mais relevantes: otimização (desmaterialização, digitalização e robotização) dos processos de criação e manutenção de dados de Clientes, externalização da atividade de prestação de Informações Bancárias, otimização do processo de comunicação a Clientes (redução do canal postal).

Diretora Adjunta na Direção de Organização e Qualidade, CGD (jun 2016 – jun 2020)

Responsável da Área de Experiência de Cliente.

- > Gestão de reclamações de Clientes, fixação/monitorização de níveis de serviço, acompanhamento de satisfação de Clientes e de melhorias no serviço prestado.
- > Projetos mais relevantes: digitalização e robotização do tratamento de reclamações, aplicação da metodologia SCRUM para gestão de stocks de reclamações, lançamento de inquéritos de satisfação a Clientes em processos críticos, Process Mining.

Sub-diretora e Coordenadora do Gabinete de Apoio ao Cliente, CGD (set 2008 – Jun 2016)

- > Funções de planeamento e de gestão de melhoria contínua (identificação de áreas de melhoria no serviço prestado e promoção da implementação de ações de melhoria).
- > Projetos e resultados mais relevantes: Certificação do processo de gestão de reclamações ao abrigo da ISO 9001 pela APCER; integração do sistema de reclamações com a SIBS e com o Banco de Portugal; reestruturação e desenvolvimento da equipa de reclamações; redução drástica do número de reclamações.

Técnica na Direção de Consultoria e Organização, CGD (out 1998 – nov 2007)

- > Funções de planeamento: plano de atividades, orçamento e gestão de recursos da Direção.
- > Funções de consultoria: participação em projetos de reestruturação, implementação de sistemas e de criação de novas funções e processos.
- > Projetos mais relevantes: implementação de sistema de gestão de ativos financeiros, fusão de sucursais financeiras exteriores Caixa e ex-BNU, incorporação da função de gestão de risco operacional (Basileia II).

INDÚSTRIA

- > Banca

COMPETÊNCIAS CORE

- > Planeamento
- > Organização
- > Gestão de pessoas e equipas
- > Qualidade, Eficiência e Melhoria contínua de processos (norma ISO9001, metodologias Lean)
- > Orientação para os resultados
- > Perseverança

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Operações – domínio dos processos de prevenção e branqueamento de capitais, penhoras, insolvências e avaliações imobiliárias, em particular do seu enquadramento legal e regulamentar e da sua operacionalização
- > Serviço a Cliente – gestão de incidências e reclamações de Clientes
- > Qualidade e Experiência de Cliente – norma ISO 9001, diagnósticos de qualidade e satisfação, processos de melhoria contínua
- > Compliance – domínio transversal da regulamentação bancária, decorrente das funções exercidas na unidade de gestão de reclamações

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Iscte, Curso Avançado de Gestão, 2016
- > Iscte, Pós-Graduação em Gestão de Instituições Financeiras, 2003
- > Instituto Superior Técnico, Pós-Graduação em Sistemas de Informação, 2000
- > ISEG, Licenciatura em Matemática Aplicada à Economia e Gestão, 1997

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês



15
22º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

Ana Rebelo

Head of Procurement

PERFIL

Profissional com sólida experiência em Compras, com mais de 10 anos de atuação, predominantemente, no setor de Bens de Consumo em empresas como a Danone e a L'Oréal. Na L'Oréal, assumi diferentes responsabilidades ao nível ibérico, desde Sourcing Manager da categoria de marketing & digital até Diretor Interino de Compras para Espanha e Portugal, supervisionando 12 pessoas e com um gasto total de 256 milhões de euros. Com visão estratégica em compras, sou uma negociadora experiente e resiliente, orientada para resultados, e motivada por projetos de gestão da mudança, sempre focada no desenvolvimento da empresa que represento. Ao longo da minha carreira, mantive um foco em sustentabilidade e inovação como forma de agregar valor ao negócio. Possuo Licenciatura em Contabilidade e Administração com especialização em Auditoria, além de ter uma especialização em Negociação, frequentei o Programa de Global Sourcing, da Nova SBE, como forma de fortalecer a minha expertise numa área cada vez mais relevante e crítica para a atividade e rentabilidade das organizações.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Head of Indirect Procurement Portugal, L'Oréal Espanha & Portugal (junho 2019 – dezembro 2022)

- > Gestão de 34 M€ nas categorias: Marketing & Digital, Retail & Promotion, Despesas Gerais, Industrial & Properties e Media em Portugal;
- > Gestão de 4 pessoas baseadas em Espanha e Portugal;
- > Reporte ao CEO da L'Oréal Portugal e ao CPO na L'Oréal Espanha;
- > Reorganização do departamento de compras em Portugal, com o objetivo de aumentar o added value do mesmo no negócio da L'Oréal Portugal.

Iberia Sourcing Manager Marketing & Digital | Iberia Interim Purchasing Director, L'Oréal Espanha & Portugal (março 2017 – setembro 2017)

- > Gestão de gastos no valor de 256 M€ nas categorias: Marketing & Digital, Retail & Promoções, Despesas Gerais, Industrial & Properties;
- > Gestão de uma equipa de 12 pessoas baseadas em Espanha e Portugal;
- > Alcançado o programa de savings de 3,8% em 2017 e 4,1% em 2018, com impacto no P&L;
- > Reporte ao CFO da L'Oréal Espanha e ao CPO da Europa Ocidental.

Iberia Sourcing Manager Marketing & Digital Services, L'Oréal Espanha & Portugal (junho 2015 – maio 2019)

- > Gestão de gastos no valor de 23 M€ na categoria de Marketing & Digital, com scope em Espanha e Portugal;
- > Gestão de uma equipa de 3 pessoas baseadas em Espanha e Portugal;
- > Desenho e implementação da estratégia das compras ibéricas para a categoria de Marketing & Digital, garantindo conformidade com as necessidades do negócio;
- > Implementação do programa de savings de 5% na categoria de Marketing & Digital, com impacto no P&L.

Indirect Spend Manager, Danone (Junho 2013 – Junho 2015)

- > Gestão de gastos no valor de 20M€ nas categorias: Marketing & Digital, Despesas Gerais, Industrial & Properties em Portugal;
- > Gestão de uma equipa de 3 pessoas;
- > Contribuição para a otimização do P&L (5%) do Grupo Danone a nível nacional.

Marketing & Sales Buyer, Danone (Abril 2012 – Maio 2013)

- > Gestão de gastos no valor de 5M€ na categoria de Marketing Services & Digital;
- > Contribuição para a eficiência da categoria de Marketing: savings de 5%, com impacto no P&L;
- > Conhecimento detalhado das necessidades, expectativas, prioridades e objetivos do negócio nesta categoria de forma a definir um roadmap.

INDÚSTRIA

- > FMCG
- > Packaging
- > Retail

COMPETÊNCIAS CORE

- > Stakeholders Management
- > Negociação
- > Definição da estratégia de Compras
- > Risk Management and Compliance
- > Liderança de equipas e desenvolvimento de pessoas

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Procurement
- > P&L Contribution
- > Sustentabilidade

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Nova SBE, Programa em Procurement & Global Sourcing, 2021
- > Católica Lisbon SBE, Especialização em Negociação, 2012
- > Overgest/ISCTE, Especialização em Fiscalidade Portuguesa, 2006
- > ISCAL, Licenciatura em Contabilidade e Administração com Especialização em Auditoria, 2003

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Espanhol
- > Inglês

@ amonteirorebelo@gmail.com
in www.linkedin.com/in/anacrebelo

6

22.º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

António Ribeiro Amado

Diretor Municipal, Câmara Municipal de Cascais;
Professor, Universidade de Lisboa

PERFIL

Sou um profissional experiente, com expertise em Políticas Públicas e Planeamento Estratégico, aliada a uma vertente pedagógica como Professor na Universidade de Lisboa. A minha experiência em liderança é robusta, destacada pela direção bem-sucedida de processos complexos. Com uma perspetiva global, fui consultor nas áreas do Urbanismo e Planeamento, colaborando com equipas multidisciplinares em diversas geografias como Europa, África e Ásia, o que me proporcionou uma compreensão dos contextos internacionais e a habilidade de navegar por desafios complexos. Enquanto Consultor Executivo, especializei-me no aconselhamento estratégico para executivos e organizações de alto nível, com uma abordagem diplomática, alinhando consistentemente as partes interessadas para alcançar os objetivos organizacionais.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Diretor Municipal, Câmara Municipal de Cascais (janeiro 2024 – presente)

Assessor, Câmara Municipal de Cascais e Câmara Municipal de Lisboa (junho 2019 – dezembro 2023)

- > Assessor do Conselho de Administração, Cascais Próxima, E.M. S.A.;
- > Assessor da Vereação, Câmara Municipal de Lisboa;
- > Assessor da Vice-Presidência, Câmara Municipal de Cascais;
- > Assessor da Vereação, Câmara Municipal de Cascais.

Professor Auxiliar convidado, Faculdade de Arquitectura – Universidade de Lisboa (fevereiro 2018 – presente)

- > Professor Auxiliar convidado no Doutoramento em urbanismo;
- > Professor Auxiliar convidado no Mestrado Integrado em Arquitectura com especialização em urbanismo;
- > Professor Auxiliar convidado na Licenciatura em estudos arquitetónicos.

Consultor (setembro 2014 – dezembro 2023)

- > Consultor na área da Arquitectura, Urbanismo e Planeamento Estratégico.

INDÚSTRIA

- > Política Pública
- > Real Estate
- > Estratégia Competitiva

COMPETÊNCIAS CORE

- > Liderança de equipas
- > Negociação
- > Problem-solving
- > Pensamento crítico
- > Criatividade

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Direção-geral
- > Estratégia
- > Sustentabilidade
- > Real Estate
- > Planeamento estratégico
- > Urbanismo

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > AESE Business School, Gestão de Património Familiar, 2021
- > Universidade de Lisboa – Faculdade de Arquitectura, Doutoramento em Urbanismo, 2020
- > Universidade de Lisboa, Estratégias de Comunicação, 2017
- > Universidade de Lisboa, Liderança e Motivação de Equipas, 2017
- > Universidade de Lisboa – Faculdade de Arquitectura, Pós-graduação em Estudos Avançados de Urbanismo, 2014
- > Universidade de Lisboa – Faculdade de Arquitectura, Mestrado em Arquitectura, Planeamento Urbano e Regional, 2012
- > Universidade de Lisboa – Faculdade de Arquitectura, Licenciatura em Arquitectura, 2010

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês



7

**22.º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024**

António Valente

Country Manager, Ayming Portugal

PERFIL

Sou um profissional orientado para resultados, com uma paixão por liderar equipas e alcançar objetivos. Considero que tenho uma sólida experiência em consultoria, onde, nos últimos 12 anos, conquistei resultados significativos ao longo da minha carreira, destacando o crescimento conseguido em diferentes mercados, nomeadamente, no Brasil, onde fui o responsável pelas regiões Sul e Sudeste (São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná e Santa Catarina), e em Portugal, tendo atingido um aumento ao nível de faturação de 1M€ para 5,5M€ em 9 anos de liderança comercial.

A minha abordagem é centrada nas pessoas e no cliente final, o que, ao longo dos últimos 12 anos, me tem permitido atingir ou superar as metas previamente estabelecidas.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Country Manager, Ayming Portugal (Abril 2024 – presente)

- > Gestão de toda a operação nacional, sendo responsável pelo desenvolvimento da estratégia de negócio em Portugal;
- > Garantir o cumprimento dos KPIs;
- > Acompanhamento e responsabilidade dos resultados operacionais.

Diretor Comercial, FI Group (Julho 2015 – Março 2024)

- > Desenvolvimento de negócios;
- > Identificação de oportunidades de geração de novos negócios, definição e implementação de estratégias de entrada em segmentos de clientes;
- > Gestão da equipa Comercial (17 elementos diretos);
- > Acompanhamento e responsabilidade do Revenue da empresa.

INDÚSTRIA

- > Consultoria

COMPETÊNCIAS CORE

- > Liderança de equipas
- > Negociação
- > Gestão de mudança

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Estratégia
- > Desenvolvimento de Negócio
- > Tax
- > Financiamentos

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Católica Lisbon SBE, Executive Master em Gestão com especialização em Liderança, 2021
- > Universidade de Lisboa, Faculdade de Direito, Curso de Especialização em Fundos de Investimento, 2020
- > Universidade de Lisboa, Faculdade de Direito, Pós-Graduação em Direito Fiscal, 2019
- > Instituto Superior de Engenharia de Lisboa, Licenciatura em Engenharia Química, 2009

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

@ a.rodrigues.valente@gmail.com

in www.linkedin.com/in/antonio-valente/



22º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024



Artur Sousa

Head of Accounting & Consolidation, Logoplaste

PERFIL

O meu background financeiro, complementado com a minha experiência em diversos grupos multinacionais, permite-me ter uma visão clara do propósito, missão e objetivos da área financeira e do seu papel vital em qualquer organização. Ao longo da minha carreira, criei sempre pontes com as outras áreas das empresas onde trabalhei, com vista a gerar sinergias e valor acrescentado para a organização. A este background, juntam-se as competências de análise analítica, procura constante pela inovação e pela eficiência operacional, assim como a resiliência, sentido de compromisso, dedicação e foco nas pessoas.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Head Accounting & Consolidation, Logoplaste (2016 – presente)

- > Responsável pela área de contabilidade e consolidação do Grupo;
- > Gestão de equipa de 20 pessoas;
- > Encerramento mensal e final de ano das contas individuais e consolidação de contas do Grupo (com perímetro de ~60 empresas, em ~15 geografias);
- > Reporte mensal aos acionistas de diversos indicadores contabilísticos e financeiros;
- > Reporte à Comissão Auditoria de assuntos relacionados com o encerramento de contas/auditoria financeira;
- > Apoio no processo de orçamento anual;
- > Definição e melhoria contínua dos processos e controlos associados à área contabilística/consolidação;
- > Fusões e aquisições;
- > Implementação de diversos softwares relacionados com contabilidade, consolidação, orçamento, Procurement to Pay e Sustentabilidade.

Consolidation Accountant, Inapa Group (2014 – 2016)

- > Consolidação de contas das empresas subsidiárias (~30 empresas);
- > Suporte técnico à contabilidade das empresas subsidiárias;
- > Validação do fecho mensal das empresas incluídas no SSC;
- > Apoio na auditoria financeira do Grupo.

Deloitte/EY, Auditor Financeiro (2010 – 2014)

- > Execução de trabalhos de auditoria em empresas multinacionais, nos setores de energia, transportes e consumer goods;
- > Revisão de controlos internos e procedimentos de mitigação de risco;
- > Validação de consolidação de contas;
- > Experiência em contas reguladas e contratos de concessão.

INDÚSTRIA

- > Indústria de Packaging
- > Shared Service Centers (Contabilidade e Consolidação)
- > Auditoria Financeira

COMPETÊNCIAS CORE

- > Eficiência operacional
- > Liderança
- > Gestão de equipas
- > Competências analíticas

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Contabilidade & Consolidação (Industrial)
- > Normas Internacionais de Relato Financeiro
- > Definição e melhoria contínua de processos, procedimentos e controlo financeiro
- > Corporate Finance
- > Corporate Controlling & Budgeting
- > Reporte para Acionistas

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > ISCTE, Mestrado Executivo em Accounting & Tax, 2019
- > Universidade do Porto, Faculdade de Economia do Porto, Licenciatura em Gestão, 2010

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

@ artur.silva.sousa@gmail.com

in www.linkedin.com/in/artur-silva-sousa-19389b15/



22.º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

Bruno Soares

Diretor Executivo,
Serdial Vending, S.A.

PERFIL

Experiência diversificada em Manufacturing, Distribution/Retail, Food services, Facility services e IFM (Integrated Facility Management). Com uma trajetória de duas décadas em liderança de Direções Operacionais e Comerciais, em Portugal e Espanha, destaco-me pelo meu expertise em Administração Empresarial e Transformação de Processos. Posso um histórico comprovado de sucesso em otimização de custos, criação de novas fontes de receita, implementação de governança empresarial, excelência em vendas e liderança de projetos de transformação digital em empresas de prestação de serviços. O meu foco reside numa estreita colaboração com as equipas de gestão das várias áreas da empresa, coordenando e orientando iniciativas internas em consonância com os objetivos de crescimento, inovação, diversificação e eficiência operacional. Paixão pela obtenção de resultados e pelo desenvolvimento de equipas, pensamento estratégico, honestidade e ética responsável têm sido pilares ao longo de toda a minha carreira.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Diretor Executivo, Serdial Vending S.A. (2022 – presente)

- > Representar a empresa em eventos e negociações importantes e construir parcerias estratégicas;
- > Cumprir e executar a visão estratégica da empresa, alinhada com os objetivos de crescimento e lucratividade;
- > Estabelecer relações sólidas com clientes, fornecedores e outras partes interessadas para promover o crescimento sustentável e a satisfação do cliente;
- > Garantir que a empresa cumpre as regulamentações e leis relevantes, promovendo uma cultura de ética e responsabilidade corporativa.

Diretor Comercial, Grupo Trivalor SGPS (2018 – 2022)

- > Organização, segmentação, planeamento e controlo da atividade comercial;
- > Análise dos KPIs;
- > Coordenar, motivar e liderar equipas;
- > Desenvolver e liderar a estratégia de aquisição de empresas;
- > Gestão e acompanhamento de clientes;
- > Sessões regulares de interface com os departamentos de apoio;
- > Gestão e Serviços (Serviços Integrados, Serviços Partilhados, Saúde e Segurança no Local de Trabalho);
- > Serviços alimentares (Serviços de catering, Serviços alimentares, Máquinas de venda automática).

Diretor Comercial Nacional, Serdial Vending S.A. (2014 – 2018)

- > Gestão da equipa comercial Norte e Sul, e seu acompanhamento diário;
- > Cumprimento do orçamento de vendas;
- > Report semanal com administração das Oportunidades de negócio e decisão das mesmas;
- > Elaboração do orçamento de vendas e motorização do mesmo com a TVL mensalmente;
- > Elaboração do Plano de Marketing para o triénio;
- > Representante da Serdial nos projetos Inovação e Direção de Quadros Superiores;
- > Concursos Públicos;
- > Análise e Aquisição de operadores de Vending.

Administrador-Delegado, Delikia (2009 – 2014)

- > Report mensal ao conselho de administração Ibéria das receitas aferidas e controlo de gestão da delegação;
- > Gestão e análise dos clientes nacionais de maior dimensão, acima de 1 milhão de faturação anual;
- > Gestão de RH, 42 funcionários da delegação localizados em Torres Novas, Lisboa, Évora e Faro;

- > Gestão das Operações: responsável pelos custos de gestão, orientação pela conta de exploração dos vários indicadores (pessoal, matéria-prima, gastos gerais);
- > Supervisão dos parâmetros de qualidade e de serviço;
- > Responsabilidade pela elaboração e execução dos orçamentos anuais;
- > Otimização das rotas de distribuição;
- > Gestão da equipa comercial, no cumprimento do orçamento de vendas;
- > Concursos Públicos;
- > Análise e aquisição de operadores de Vending.

INDÚSTRIA

- > Food services
- > Facility Services
- > IFM

COMPETÊNCIAS CORE

- > Eficiência operacional
- > Negociação
- > Gestão de mudança
- > Liderança de equipas

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Direção Geral
- > Finanças Corporativas
- > Estratégia Comercial

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Caixanova Business School, Pós-graduação em Gestão de Empresas, 2019
- > IPAM, Licenciatura em Gestão e Marketing, 2018

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

@ bmiguelarq@gmail.com

in www.linkedin.com/in/brunosoarestrivalor

10

22º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

Daniel Freitas

Gerente de Agência,
Caixa Geral de Depósitos

PERFIL

Com mais de 10 anos de experiência em banca e seguros, sou reconhecido pelo vasto conhecimento na área financeira com foco em corporate finance, project finance e em análise económica e financeira empresarial, bem como pelo profundo know-how de produtos e serviços bancários destinados ao tecido empresarial e às famílias.

A gerir equipas desde 2020 num estilo de liderança colaborativo e muito dinâmico, orientado para os resultados numa cultura de servir os nossos clientes e parceiros com excelência.

A par com o meu gosto pelo trabalho em equipa e por novos desafios que testam e me obrigam a uma aprendizagem contínua, valorizo o papel de formador na minha área de especialidade e aprecio ser incluído nos planos onboarding da instituição, reconhecendo que a transmissão do conhecimento é um veículo essencial para a continuidade e prosperidade das organizações.

Destaco a título individual o prémio RH, recebido em 2018, designado Caixa Excelência (1ª edição), que distinguiu 20 elementos com base na sua avaliação de desempenho, valor acrescentado no âmbito da sua função, contributo para os resultados, autonomia, pro-atividade, capacidade de decisão e sentido de urgência. A nível coletivo recebi, em 2023, o prémio de equipa Top Performer do ano na categoria de agências muito grandes, ao leme da icónica Agência Central da Rua do Ouro, uma das maiores agências da CGD.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Gerente, CGD (2020 – presente)

As minhas responsabilidades incluem a gestão de uma equipa de 15 pessoas, formação e dinamização comercial da equipa, análise de desempenho individual e por segmentos, desenvolvimento e manutenção de relações comerciais com clientes e parceiros, gestão de risco à escala da unidade de negócio e tomada decisão com base nos normativos vigentes nas diversas áreas de atuação (e.g., RH; Crédito).

Gestor de Clientes Empresa e Instituições, CGD (2018 – 2020)

As minhas responsabilidades incluíam a gestão de uma carteira de clientes empresas e instituições (aproximadamente 150 clientes; micro, pequenas e médias empresas), entregando um serviço distinto de acompanhamento próximo e adequado ao seu setor e dimensão, identificando oportunidades de negócio quer na carteira sobre gestão quer sobre a forma de captação de novos clientes.

Gestor de Clientes Particulares Affluent, CGD (2013 – 2020)

A função incluía a gestão de uma carteira de aproximadamente 300 clientes particulares (segmento affluent) baseada na proximidade, confiança da marca Caixa e entrega de um serviço de excelência, identificando oportunidades de desenvolvimento comercial bem como captação de novos clientes alinhados com os objetivos de produto, volume e rentabilidade da instituição.

INDÚSTRIA

- > Banca
- > Seguros
- > Finanças

COMPETÊNCIAS CORE

- > Liderança de equipas
- > Orientação para os resultados
- > Resolução de problemas
- > Negociação
- > Continuous Learning

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Banca e Seguros
- > Finanças Corporativas
- > Corporate Valuation
- > Project Finance
- > Mercados Financeiros

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Católica Lisbon SBE, Mestrado em Gestão Aplicada – Equity Valuation (distinção académica: Magna Cum Laude), 2021
- > Católica Lisbon SBE, Mestrado Executivo em Gestão com Especialização em Finanças e Controlo, 2019
- > Universidade da Madeira, Licenciatura em Economia, 2009

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

@ daniel.xavier.freitas@hotmail.com
in www.linkedin.com/in/danielxfreitas

11

22º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

David Duarte

Business Development Consultant

PERFIL

Líder com um histórico de sucesso comprovado no desenvolvimento de modelos de negócio inovadores, demonstro um compromisso inabalável com a eficiência financeira, sustentabilidade e excelência operacional.

Licenciado em Administração Financeira pelo ISCAL, construí uma carreira sólida na indústria do Lazer, Desporto e Hotelaria, especialmente na área de direção financeira, controlo de gestão, planeamento estratégico e desenvolvimento de negócios, destacando-se a experiência de 10 anos como Diretor Financeiro do Grupo Clube VII.

A minha paixão e experiência na indústria desportiva desafiaram-me a colaborar ativamente no desenvolvimento de uma modalidade em ascensão em Portugal, em 2010, o Padel, tendo assumido a responsabilidade pelo desenho, planeamento e implementação deste novo modelo de negócio. Em 2012, no ano da fundação da Federação Portuguesa de Padel, fui eleito Delegado da Assembleia Geral, cargo que ocupo até à presente data. Ao longo do tempo, tive o privilégio de organizar eventos de referência, tais como etapas do circuito profissional de Padel WPT e o Campeonato da Europa por seleções e duplas.

Atualmente, atuo como consultor financeiro e de gestão, dedicando-me ao desenvolvimento de projetos de investimento em infraestruturas desportivas. Destaco a "Cidade do Padel", um projeto resultante de uma joint venture entre o Grupo de Botton e uma empresa do Grupo CR7 (Cristiano Ronaldo), que visa a construção de uma infraestrutura da modalidade, capaz de receber eventos de prestígio como o Campeonato Europeu, o Campeonato Mundial e outros torneios globais.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Consultor Externo (2022 – presente)

- > Desenvolvimento de projetos de Investimento (e.g., Cidade do Padel, infraestruturas desportivas);
- > Contabilista certificado.

Delegado da Assembleia Geral, Federação Portuguesa de Padel (2012 – presente)

Diretor Financeiro, Clube VII (2012 – 2022)

- > Reporte à Administração do Grupo Pacific Investment;
- > Definição e supervisão do budget anual;
- > Definição dos KPIs operacionais e sistema avaliação de desempenho operacional;
- > Reporte trimestral e respetivo rolling forecast a 12 meses;
- > Elaboração das demonstrações financeiras anuais;
- > Garantir o cumprimento das obrigações legais e tributárias;
- > Gestão do sistema de IT e comunicações;
- > Avaliação de oportunidades de investimento do Grupo Pacific Investments em território nacional.

Gestor de Unidade de Negócio, Clube VII (2010 – 2022)

- > Criação, desenvolvimento e gestão do modelo de negócio da modalidade de Padel;
- > Gestão de equipa;
- > Implementação de sistema de controlo e avaliação;
- > Definição de processos e avaliação de serviços;
- > Reporte mensal de performance da unidade de negócio Empresa.

INDÚSTRIA

- > Lazer & Desporto (Padel, Health & Fitness)
- > Eventos desportivos
- > Hotelaria
- > Indústria de Serviços

COMPETÊNCIAS CORE

- > Desenvolvimento de projetos de investimento
- > Gestão financeira e controlo de gestão
- > Gestão operacional
- > Negociação

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Desenvolvimento de modelo de negócio e definição de estratégica
- > Gestão financeira e controlo de gestão
- > Desenvolvimento e implementação de controlo interno
- > Definição de processos de prestação de serviços

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > ISCAL, Licenciatura em Administração Financeira, 2010
- > ISCAL, Bacharelato em Contabilidade e Administração, 1997

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

@ david.nunes.duarte@gmail.com

in www.linkedin.com/in/david-duarte-1143ba/

12

22º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

Diogo Batalha

General Manager, Santa Casa da Misericórdia de Leiria – Hospital D. Manuel de Aguiar

PERFIL

Com experiência na coordenação e execução de operações nos Setores Privados de Saúde e Social de Portugal, desde 2016, especializei-me em gestão financeira, execução operacional e visão estratégica.

Geri vários serviços de saúde, como Estruturas Residenciais para Pessoas Idosas, Serviço de Apoio Domiciliário, Unidades de Cuidados Continuados, Residências Seniores Assistidas, Serviços Hospitalares e Creches, moldando negócios para o sucesso. Da estruturação e coordenação de projetos de investimento à gestão operacional, adapto-me a diversas culturas, aprimorando operações, reduzindo custos e aumentando lucros. Nos projetos que desenvolvo, tenho como pilar central o cliente e o acionista, preocupando-me com a qualidade efetiva dos serviços e a rentabilidade dos mesmos.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

General Manager, Santa Casa da Misericórdia de Leiria (Fev 2020 – presente)

Reporto à Mesa Administrativa, diretamente ao Sr. Provedor. Tenho 6 Direções Técnicas sob minha supervisão, bem como responsabilidade direta pela supervisão dos departamentos administrativos e de serviços financeiros. Sou responsável por garantir que as operações dos serviços sejam realizadas com qualidade e humanidade, cumprindo o retorno da proposta de valor que prometemos aos clientes e garantindo que os serviços tenham todos os recursos necessários para o normal funcionamento das operações.

- > Implementação de ERP, digitalização de todos os serviços e operações;
- > Recuperação económico-financeira após a Covid 19 (2021);
- > Coordenação de uma joint venture com um player internacional e um player privado nacional para investir na construção de novos serviços de cuidados paliativos, cuidados continuados, saúde mental e residências de vida assistida.

General Manager, Hospital D. Manuel de Aguiar (Fev 2020 – Mai 2022)

Reportava à Mesa Administrativa, diretamente ao Sr. Provedor. Tive sob minha coordenação 1 Direção Clínica e 1 Coordenador Técnico e Administrativo, além da responsabilidade direta pela supervisão dos departamentos administrativos e de serviços financeiros. Fui responsável por garantir que as operações de serviço são realizadas com elevada qualidade clínica, sem perdas económicas, cumprindo o retorno da proposta de valor que prometemos ao cliente e ao Estado Português, garantindo que os serviços e os seus profissionais dispunham de todos os recursos necessários ao seu alcance.

- > Criação da Comissão de Controle de Infecção Hospitalar;
- > Obtenção do primeiro e segundo Resultado Líquido do Exercício positivo, desde 2008, em 2020 e 2021, respetivamente;
- > Implementação de protocolos cirúrgicos extraordinários com o Serviço Nacional de Saúde, para reduzir o número de utentes em lista de espera para cirurgia.

Gerontologist/User Case Manager, Santa Casa da Misericórdia de Águeda (2016 – 2020)

Reportando à Diretora Geral, fui responsável pela coordenação de 62 auxiliares que prestavam cuidados diretos de saúde aos clientes dos serviços da Estrutura Residencial para Pessoas Idosas (105 camas) e do Centro de dia (35 vagas). Para realizar esta tarefa, fui responsável por gerir a informação multidisciplinar de cada cliente (user case manager) e transportá-la para os serviços de cuidados com as equipas, implementando uma intervenção personalizada às necessidades e expectativas de cada cliente.

- > Implementação do sistema de supervisão de registos da prestação de cuidados de saúde, higiene, imagem e conforto;
- > Implementação de um protocolo de trabalho interdisciplinar nos serviços sociais e de saúde.

INDÚSTRIA

- > Serviços Hospitalares e de Saúde
- > Serviços Gerontogeriátricos
- > Serviços de Cuidados Continuados e Cuidados Paliativos
- > Serviços de Residências Assistidas
- > Gestão de Informações Sociais e de Saúde

COMPETÊNCIAS CORE

- > Estratégia de Vendas e Planeamento
- > Previsão e Planeamento Financeiro
- > Gestão de P&L
- > Gestão Diária de Operações
- > Melhoria contínua
- > Gestão de contratos
- > Gestão de projetos
- > Gestão de caso
- > Recursos humanos
- > Implementação e monitorização operacional eficiente
- > Fundos da Comunidade Europeia & PRR

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Estratégias de Negócios de Longo Prazo
- > Análise de problemas, desenho de cenários e tomada de decisão
- > Liderança e gestão de pessoas
- > Gestão por objetivos
- > Negociação
- > Design thinking

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > AESE/IESE Business School, Excelling in Leadership – Semana Internacional, 2023
- > AESE Business School, Gestão de Organizações Sociais, 2022
- > Universidade de Aveiro e Universidade do Porto, Doutoramento em Gerontologia e Geriatria, 2019-2022 (por concluir)
- > Universidade de Aveiro, Mestrado em Gestão de Serviços Sociais Gerontológicos, 2015
- > Universidade de Aveiro, Licenciatura em Gerontologia, 2013
- > AESE Business School, Leading with AI & Analytics, 2023

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

@ diogofabatalha@gmail.com

in www.linkedin.com/in/diogobatalha/

13

22.º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

Diogo Viana

Administrador Independente,
Banco BAI

PERFIL

Durante a sua carreira de mais de 20 anos em consultoria, suportou várias instituições no aumento da eficiência, transformação e gestão do risco. Começou o seu percurso como consultor na Accenture, onde desenvolveu projetos funcionais e tecnológicos em serviços financeiros. Depois de uma passagem pela DMR Consulting (atual NTT DATA), voltou a juntar-se à Accenture onde solidificou a sua experiência em gestão de projetos, tendo exercido a função de Manager em iniciativas que uniam o negócio com a tecnologia. Em 2011, ingressou na Ernst & Young Portugal, onde teve um papel de liderança na divisão de consultoria em serviços financeiros. Foi membro da equipa executiva de FSO Consulting e liderou a área de Business Transformation em serviços financeiros, com foco na digitalização, eficiência e melhoria da experiência do cliente. Foi responsável por diferentes iniciativas no contexto de um programa internacional em África. Atualmente, como Administrador Independente do Banco Angolano de Investimentos (BAI), tem-se focado em temas como o controlo interno, auditoria, corporate governance e sustentabilidade. É um profissional orientado para resultados, com comprovadas capacidades de liderança.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Administrador Independente, Banco Angolano de Investimentos (BAI)

- > Membro do Conselho de Administração;
- > Membro das seguintes Comissões do Conselho de Administração: Comissão de Controlo Interno e Auditoria, Comissão de Gestão de Risco e Comissão de Governo da Sociedade e Sustentabilidade.

Associate Partner, EY Portugal

- > Líder da área de Business Transformation em serviços financeiros, incluindo funções de planeamento, gestão do budget, gestão da equipa, desenvolvimento de negócio, negociação e gestão de projetos;
- > Membro da equipa executiva de FSO Consulting;
- > Account leader de três contas relevantes;

- > Responsável pela função de Quality & Risk Management da divisão FSO Consulting.

Senior Manager, EY Portugal

- > Gestão de projetos no contexto da eficiência operacional, aumento da receita e melhoria da experiência do cliente;
- > Participação num programa internacional no contexto da evolução de diversas funções de um banco central africano, tendo liderado várias equipas multidisciplinares e multiculturais;
- > PMO de um programa especial de inspeção decorrido em Portugal, para avaliação da qualidade dos ativos.

Manager, Accenture Portugal

- > Liderança de projetos funcionais e tecnológicos, destacando-se o desenvolvimento de um sistema de gestão de regras de negócio para suportar a estratégia de pricing e o redesenho de processos de crédito, em bancos tier 1;
- > Coordenação funcional da implementação de um CRM operacional, na qual se incluíam as componentes de gestão de campanhas, agenda comercial e visão integrada de cliente.

Senior Consultant, DMR Consulting (atual NTT DATA)

- > Team leader na implementação de um datamart de risco, num banco tier 1. O projeto consistia no desenvolvimento de dezoito modelos, no âmbito do acordo de Basileia II. A solução implementada passou a ser a principal fonte de informação para as análises e relatórios produzidos pela Direção de Risco.

Consultant, Accenture Portugal

- > Responsabilidades de cariz funcional e tecnológico em diferentes iniciativas, das quais se destacam: Desenvolvimento de um processo de fusão de clientes no âmbito da fusão de três bancos; Evolução de um core bancário para incorporação do conceito multi-marca; Evolução de um sistema de deteção de fraude; PMO de um processo de migração de dados; Desenvolvimento de um Management Information System.

INDÚSTRIA

- > Serviços Financeiros
- > Consultoria

COMPETÊNCIAS CORE

- > Liderança
- > Eficiência operacional
- > Gestão projetos
- > Gestão de stakeholders
- > Pensamento crítico

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Business Transformation
- > Estratégia
- > Inovação
- > Corporate Governance
- > Controlo Interno

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > ISCTE Executive Education, Programa de Gestão para Órgãos de Fiscalização e Supervisão, 2024
- > Instituto de Formação Bancária, Formação Avançada em Compliance, 2023
- > Instituto Português de Corporate Governance, Programa Avançado para Administradores não Executivos, 2022
- > Nova FCT, Pós-Graduação em Lean Management, 2009
- > Instituto Superior de Economia e Gestão, Pós-Graduação em Gestão de Bancos e Seguradoras, 2007
- > Instituto Superior Técnico, Licenciatura em Engenharia e Gestão Industrial, 2002

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

@ diogo.neto.viana@gmail.com
in linkedin.com/in/diogonetoviana/

Fernando Almeida

Branch Manager,
All Ways Cargo – Grupo Alonso

PERFIL

A minha carreira profissional foi iniciada, desde cedo, quando partia à conquista da minha licenciatura em Relações Internacionais. Desde então procurei combinar o percurso profissional com a área académica, importante para o meu desenvolvimento profissional e pessoal. Comecei por integrar a área das vendas de uma empresa nacional de logística e transportes internacionais. A experiência, transformadora, que tive numa grande empresa multinacional, líder mundial no setor dos transportes marítimos contribuiu para a minha auto-consciência de que tinha um longo percurso pela frente no campo do aprimoramento das minhas competências. A gestão de pessoas levou-me a interessar-me por leituras sobre temas como liderança, gestão de equipas, comportamento humano e vendas, algo que se tornou preponderante para o meu processo de formação pessoal e influência exercida sobre as pessoas que formam as minhas equipas. Faltava uma experiência profissional no estrangeiro, pelo que decidi abraçar um projeto em Angola extremamente enriquecedor, um grande desafio sobretudo ao nível da gestão de pessoas com uma cultura, hábitos e costumes diferentes. Em 28 anos de atividade, passei 22 anos na direção de departamentos gerindo equipas. Hoje, desempenho funções de direção de escritório num grupo Espanhol, onde procuro ver na resolução dos problemas do dia-a-dia o que de mais aliciante uma empresa pode oferecer. Sendo um entusiasta do desporto (futebol e squash), valorizo a importância de um estilo de vida equilibrado, reconhecendo a influência da saúde física no sucesso profissional e pessoal.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Branch Manager, All Ways Cargo – Grupo Alonso (2019 – presente)

- > Responsável comercial: gestão das compras e vendas;
- > Responsável operacional: gestão do customer service (procedimentos, atendimento ao cliente, KPI's), gestão de crises;
- > Responsável de recursos humanos: contratação, alocação departamental, remuneração (salários, incentivos), ausências;
- > Análise de rentabilidades e definição de planos de ação;
- > Responsável por processos de legal.

Branch Manager, DSV (2013 – 2019)

- > Responsável comercial: gestão das compras e vendas;
- > Responsável operacional: gestão do customer service (procedimentos, atendimento ao cliente, KPI's), gestão de crises;
- > Responsável de recursos humanos: contratação, alocação departamental, remuneração (salários, incentivos), ausências;
- > Análise de rentabilidades e definição de planos de ação;
- > Responsável por processos de legal.

Branch Manager, Abreu Cargo Angola (2011 – 2013)

- > Responsável comercial: gestão das compras e vendas;
- > Responsável operacional: gestão do customer service (procedimentos, atendimento ao cliente, KPI's), gestão de crises;
- > Responsável de recursos humanos: contratação, alocação departamental, remuneração (salários e incentivos), ausências;
- > Análise de rentabilidades e definição de planos de ação;
- > Responsável por processos de legal.

Liner and X-Trade Manager, MSC – Mediterranean Shipping Company (2002 – 2011)

- > Responsável pela equipa de trabalho;
- > Responsável pelas vendas;
- > Responsável pelas operações: gestão do customer service (procedimentos, atendimento ao cliente, KPI's), gestão de crises;
- > Responsável pelo contacto com os Headquarters (Suíça) para negociação e apresentação de resultados;
- > Responsável pelas conferências internacionais (apresentação de resultados de Portugal);
- > Demonstração dos resultados do departamento à administração;
- > Responsável pela contratação.

INDÚSTRIA

- > Logística e Transportes Internacionais

COMPETÊNCIAS CORE

- > Gestão de relacionamento com clientes e fornecedores
- > Gestão das operações
- > Liderança e desenvolvimento de equipas
- > Negociação

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Gestão operacional de logística e transportes internacionais
- > Gestão de relacionamentos com stakeholders (clientes, fornecedores, autoridades, etc.)
- > Planeamento estratégico, análise de negócios e gestão comercial
- > Processo aduaneiro, inconterms, processo documental
- > Direção geral de escritório

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, MBA, 2024
- > Universidade Independente, Licenciatura em Relações Internacionais, 1999

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

@ kaizenfa77@gmail.com

in www.linkedin.com/in/fernando-almeida-0b6b8885

15

22º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024



Francisco Pinto

In-Licensing & Portfolio Manager,
Tecnimed Group

PERFIL

Profissional de desenvolvimento de negócios na Indústria Farmacêutica, com histórico comprovado tanto em consultoria como em big pharma. Durante a minha carreira tive o privilégio de liderar diversos cenários de transações, incluindo M&A, acordos de licenciamento de medicamentos, bem como acordos de comercialização, de codesenvolvimento e de profit-sharing. Vasta experiência em gestão de equipas globais multidisciplinares, bem como em gestão de parcerias e de portfólio em organizações complexas em Portugal, na Suíça e na Alemanha. Com formação base em ciências farmacêuticas, iniciei a carreira em farmácia comunitária e produção de medicamentos. Posteriormente, fiz a transição para a vertente de negócio dentro da Indústria Farmacêutica, tendo desenvolvido expertise nas áreas de Saúde da Mulher e Doenças Infecciosas. Trabalhei tanto no campo de medicamentos inovadores, dispositivos médicos e genéricos. Nos tempos livres, gosto de praticar desporto, atividades ao ar livre e de cozinhar, e recarrego as baterias passando tempo com a família. Prefiro ver o pôr do sol, mas se vir o nascer do sol, um café forte é suficiente para começar bem o dia.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

In-Licensing & Portfolio Manager, Tecnimed Group (2024 – Presente)

- > Definição e execução da estratégia de in-licensing e de gestão de portfólio de produtos farmacêuticos;
- > Gestão de ciclo de vida dos produtos do Grupo;
- > Negociação e gestão de parcerias a nível comercial e financeiro.

Senior Manager Transactions Advisory, Alira Health (2022-2023)

- > Aconselhamento estratégico a empresas farmacêuticas na área de Licenciamento e M&A;
- > Gestão de Parcerias para a região EMEA.

Business Development Director, Biolotus Biotechnology (2014-2022)

- > Desenvolvimento de um novo e inovador medicamento da classe dos antibióticos;
- > Estabelecimento da estratégia de comercialização;
- > Desenvolvimento de parcerias.

INDÚSTRIA

- > Indústria Farmacêutica
- > Biotecnologia

COMPETÊNCIAS CORE

- > Análise de business cases
- > Negociação
- > Gestão de Parcerias
- > Gestão de Produto
- > Market Intelligence

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Desenvolvimento de Negócio Estratégia
- > Alliance Management

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > ISEG, Pós-Graduação em Pharmaceutical Marketing & Business Development, 2020
- > Católica Lisbon SBE, Executive Program PAGEF, 2012
- > Universidade de Coimbra, Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, 2011

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

@ francisco.pinto88@gmail.com

in www.linkedin.com/in/franciscoapinto/

16

22º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

Gonçalo Maria Gomes

Head of IBM Business and Exports,
Softinsa

PERFIL

Experiência sólida em empresas multinacionais, como Vodafone e IBM, tendo desempenhado diferentes funções, desde funções técnicas a cargos de gestão. Experiência na gestão de programas e projetos, bem como na liderança e motivação de equipas em ambientes de equipas matriciais diversificadas e multifuncionais. Excelente conhecimento, aliado a uma experiência prática, em processos de planeamento de capacidade de recursos, orçamentação e previsão da procura. Realizações extensas e bem-sucedidas, garantindo a satisfação do cliente, excelência no serviço e aumento da rentabilidade de várias contas. Histórico comprovado na entrega de gestão de mudanças financeiras e melhoria de processos operacionais. Sólidas credenciais de gestão de entregas e TI: profissional PMP, Agile Scrum Master e CISA. Fã incondicional de Rugby, tendo sido praticante (senior), treinador (sub-12) e diretor de equipa (sub-14).

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Head of IBM Business & Exports, Softinsa – on IBM service (2020 – presente)

- > Desenvolvimento de negócio;
- > Formulação de metas financeiras, orçamentos e planos de negócios de acordo com a estratégia determinada pela Direção-geral;
- > Otimização de margem: otimização de custos, garantindo rigor na previsão, criando ações de otimização de custos de ponta-a-ponta e maximização de receitas;
- > Responsável pelo P&L.

Head of CIT & Practices Management, Softinsa – on IBM service (2021 – 2024)

- > Responsável por liderar, motivar, envolver e gerir uma equipa muito especializada, abrangendo 12 áreas de prática (cerca de 350 pessoas – 15 diretos);
- > Definição do plano de capacidade de recursos, gestão de carreiras e planos de sucessão da equipa;
- > Liderança e desenvolvimento de equipas em múltiplos centros de entrega;
- > Responsável pelo P&L e pela excelência operacional de toda a unidade.

Senior Certified Project Manager, IBM (2016 – 2020)

- > Delivery Manager num grande cliente de Telecom, responsável por gerir e alinhar diversos projetos/programas;
- > Gestão de clientes e fornecedores;
- > Membro das reuniões de steering do cliente;
- > Responsável pelo P&L;
- > Membro do Comité de Gestão de Projetos da IBM SPGI.

Project Manager, IBM (2010 – 2015)

- > SOX e Data Security & Privacy Officer para um grande cliente de Telecom em Portugal;
- > Líder do Work Stream de Segurança & Privacidade de Dados da IBM para novos contratos e projetos de transição e transformação;
- > Interlocutor para auditorias internas e externas das contas do GBS PT.

INDÚSTRIA

- > Consultoria
- > Software
- > Telecom

COMPETÊNCIAS CORE

- > Liderança multifuncional
- > Gestão de projetos
- > Gestão de risco
- > Delivery management
- > Eficiência operacional

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Direção de Unidade de Negócio
- > Desenvolvimento de Negócio
- > Financial Operations
- > Estratégia

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > ISEG, Pós-graduação em Gestão de Sistemas de Informação, 2005
- > Universidade Autónoma de Lisboa, Licenciatura em Informática de Gestão, 2000

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol
- > Francês

@ gomesgm@gmail.com
in www.linkedin.com/in/gomesgm/

17

22.º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

Helder Coelho Lemos

Gerente de Agência Bancária,
Caixa Geral de Depósitos

PERFIL

Licenciado em Organização e Gestão de Empresas, comecei a trabalhar ainda no último ano do curso na área de Marketing. Posteriormente, ingressei na Caixa Geral de Depósitos, onde tenho desenvolvido a minha carreira: passei por várias áreas, desde os serviços centrais (Direção de Participações Financeiras, Direção de Risco e Operações Especiais, como técnico) a áreas comerciais, como Gabinetes Empresas e Soluções (como analista de risco de crédito e gestor de cliente), a Técnico Comercial de Região e como gestor de cliente, subgerente e gerente de uma agência bancária. Considero ter um perfil resiliente, com muita capacidade de trabalho, orientado para alcançar objetivos, identificando, potenciando, gerindo e desenvolvendo equipas comerciais de alto desempenho.

O foco da minha atuação como líder é servir a equipa, de modo a realizar o seu máximo potencial, de acordo com as melhores competências de cada um dos seus elementos, criando um ambiente de trabalho acolhedor, motivador e desafiante, onde cada um é chamado a dar o seu contributo, sentindo-se valorizado e reconhecido. Procuro incentivar o reforço de competências pela formação individual, com um forte sentido de responsabilidade e de salvaguarda de valores éticos e morais, tendo um propósito bem definido de servir os clientes, criando valor para a CGD. Fomentar o espírito de equipa, a sua competitividade e entreajuda, são fundamentais para a criação de um ambiente de trabalho onde cada colaborador se sinta feliz e motivado. Tenho como hobbies a leitura, as caminhadas, o aerodelismo, o convívio com a Família e amigos. Sempre fiz desporto, tendo as artes marciais (judo) desempenhado um papel importante no equilíbrio da minha vida.

Como principais realizações, elenco o facto de ter conseguido gerar níveis altos de satisfação nos clientes e alcançar os objetivos pelo desempenho da equipa, tendo conseguido fazê-la crescer, e colocá-la em patamares superiores de rendimento, potenciando a sua melhoria contínua. Deste trabalho de crescimento têm resultado níveis de excelência em vários colaboradores, que são promovidos nas suas carreiras.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Gerente de Agência Bancária, CGD (outubro 1996 – presente)

O gestor de uma agência, como Benfica, tem responsabilidades ao nível de um Diretor-Geral de um negócio de cerca de 600 M€. A sua preocupação trespassa todas as áreas: Comercial, Vendas, Operações, Finanças e Pessoas.

- > Gestão de equipas comerciais de venda de Serviços Financeiros (Banca Comercial de Retalho);
- > Equilibrar a concretização de objetivos (ciclos mensais) com o desenvolvimento dos colaboradores em termos profissionais e pessoais;
- > Promover o aumento do desempenho comercial e de concretização de objetivos da agência, melhorando o nível de serviço e a rentabilidade da agência.

Assistente de Marketing, PLM (janeiro 1996 – setembro 1996)

- > Análise de uma nova área de atividade, em que a empresa pretendia entrar;
- > Elaboração do plano de marketing para essa nova área de atividade;
- > Apresentação do plano à Direção e às equipas comerciais;
- > Implementação do plano com as equipas no terreno e junto dos clientes;
- > Acompanhamento e correção de desvios.

INDÚSTRIA

- > Serviços Financeiros
- > Seguros

COMPETÊNCIAS CORE

- > Liderança de equipas
- > Gestão da relação comercial
- > Negociação
- > Eficiência operacional
- > Gestão de mudança
- > Gestão de projetos

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Direção Comercial
- > Direção-Geral
- > Direção Financeira
- > Finanças Corporativas
- > Estratégia
- > Desenvolvimento de Negócio
- > Sustentabilidade

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Católica Lisbon SBE, Pós-graduação para Gerentes Bancários, 2019
- > Técnico Oficial de Contas, 1996
- > Iscte – IUL, Licenciatura em Organização e Gestão de Empresas, 1996

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol
- > Francês

@ heldercoelho@gmail.com

in www.linkedin.com/in/helder-coelho-lemos-881021100



Jaquelina Vieira

Head of Data Science and AI,
Caixa Geral de Depósitos

PERFIL

Head of Data Science and AI, no Centro de Inteligência Analítica, de um dos maiores bancos portugueses. Tem mais de 25 anos de experiência em gestão de equipas e de projetos complexos nas diversas áreas do banco. Com formação base na área de Gestão, completou vários programas executivos em áreas como a banca, transformação digital e o Executive MBA.

Nos últimos 4 anos, coordenou várias equipas e projetos que contribuíram para a transformação digital da empresa, destacando-se as áreas de Artificial Intelligence, Advanced Analytics e Business Intelligence. Profissional focada na motivação de equipas e no desenvolvimento dos colaboradores, assim como, na melhoria contínua. Reconhecida pelos seus pares pela empatia, autenticidade, resiliência, energia e disciplina. Para seu equilíbrio tem como hobbies a leitura, meditação e corrida.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Head of Data Science and AI, no Centro de Inteligência Analítica, CGD (2020 – presente)

- > Lidera equipas multidisciplinares de dados (data analytics, data engineering e data science) que desenvolvem e implementam modelos de analítica avançada e de novos produtos ou soluções cognitivas, que permitem aumentar a eficiência comercial e operacional, através da antecipação do comportamento e necessidades dos clientes.
- > Consultoria interna, onde participa no desenvolvimento de modelos de negócios Beyond Banking, por meio de ecossistemas digitais e com o foco na monetização dos dados.

Mentoring, Relationships That Matter, CGD (2023 – presente)

O seu foco como mentor passa por promover experiências que motivem o indivíduo a aprender e crescer. Participante no programa de mentoring da CGD, procura ter um impacto significativo no mentee e na promoção da cultura da Caixa. O seu foco como mentor, é promover experiências que motivem um indivíduo a aprender e crescer.

Formadora, CGD (2011-2015)

> Desenvolvimento de conteúdos formativos para os quadros do banco, abrangendo diversas práticas bancárias, gestão de tempo e inteligência emocional, para novos colaboradores ou em início de funções.

Gerente de Agências Bancárias, CGD (2001 – 2020)

- > Ciclo que liderou 7 business units (~130 colaboradores) com foco no desenvolvimento das equipas e do negócio, definição e acompanhamento de KPI, gestão de carteiras e clientes, gestão e decisão de risco.
- > Participou em projetos piloto como: agência escola, para acolhimento e formação de estagiários; Caixa Platinum, que deu origem ao Private da Caixa e consultoria interna para o desenho do novo modelo de atendimento, no âmbito do projeto de Empregados de Elevado Potencial.

INDÚSTRIA

- > Banca

COMPETÊNCIAS CORE

- > Liderança
- > Trabalho em equipa
- > Gestão de talento
- > Proatividade
- > Orientação para resultados
- > Adaptação
- > Resolução de problemas
- > Comunicação
- > Resiliência
- > Gestão de tempo
- > Curiosidade
- > Espírito crítico

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Reporting & KPI's
- > Gestão e monitorização de Performance
- > Gestão de projetos
- > Advanced & Data Analytics
- > Business Intelligence
- > Process Mining
- > Excelência operacional
- > Eficiência de custos
- > Business Insights
- > Banca Digital
- > Gestão de clientes
- > Planeamento
- > Orçamentação

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Católica Lisbon SBE, Programa de Desenvolvimento para Gerentes Bancários, 2020
- > Nova SBE, Programa Avançado de Vendas, 2017
- > Católica Lisbon SBE, Programa de Transformação Digital – Reinventar as empresas na Era Digital, 2016
- > ICC, Certificação Internacional de Coaching, 2008
- > CEGOC, Certificação Pedagógica de Formação para Formadores, 2007
- > Instituto Superior de Gestão Bancária, Pós-Graduação em Marketing e Gestão Comercial de Serviços Financeiros, 2005
- > CEMAF/ISCTE, Pós-Graduação em Mercados e Ativos Financeiros, 2002
- > Iscte – IUL, Licenciatura em Gestão de Empresas, 1998

PRÉMIO

- > Prémio Excelência da Caixa 2024, na categoria de Excelência na Liderança

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês

@ jaquelinasofia@gmail.com

in www.linkedin.com/in/jaquelinavieira

19

22.º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

Joana Patrocínio

Diretora Financeira de Mercados Internacionais, Grupo Nabeiro

PERFIL

Perfil Financeiro com experiência em empresas de referência, tais como Delta Cafés, L'Oréal, Mars, PT Comunicações e Deloitte, em negócios diversos e em vários países (Portugal, UK e Espanha). Focada na construção de uma área financeira fiável, correta e de suporte ao desenvolvimento e implementação de negócios sustentáveis. Experiência comprovada e consolidada em ambientes de profunda transformação interna e de estrutura.

Fortes competências em gestão de equipas motivadas e eficientes. Perfil muito pragmático, objetivo e altamente relacional, sempre com um feedback claro e construtivo.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Direção Financeira de Mercados Internacionais, Delta Cafés (2023 – presente)

- > Coordenação, alinhamento e acompanhamento na perspetiva de Headquarters das operações do Grupo Nabeiro desenvolvidas diretamente em Espanha, França, Suíça, Luxemburgo, Angola, Brasil, EUA, China, bem como do negócio via distribuidores para os restantes países.
- > Gestão da equipa local de Controlo de Gestão, Controlo Interno/ Accounting e Demand Planning.

Direção Financeira, L'Oréal España-Portugal (2022 – 2023)

- > Integrada na equipa de Management Team com a responsabilidade do Departamento Financeiro da unidade ibérica de produtos de grande consumo, com um peso relativo de 40% no Cluster Espanha-Portugal.
- > Alinhamento de processos de análise de resultados e políticas internas entre os dois países no contexto de criação do Cluster Ibérico.

Country CFO, L'Oréal Portugal (2019 – 2021)

- > Definição da estratégia da empresa como membro da Comissão Executiva e assegurar a sua declinação operacional nas quatro

divisões da empresa, incluindo o desenho e definição do Cluster Ibérico.

- > Responsável pela coordenação e definição de RACIs entre equipa de Controlling, Accounting services e o Shared Service Center baseado em Madrid para as áreas de contabilidade, tesouraria, pagamentos e recebimentos.

Finance & Controlling Manager, L'Oréal Portugal, Divisão de Produtos Profissionais/Divisão de Produtos de Grande Consumo (2015 – 2019)

- > Responsabilidade sobre a totalidade do P&L das várias marcas que a Divisão representa: Elvive, Ultra Suave, Frutis, Maybelline, L'Oréal Paris, NYX PMU, Excellence | L'Oréal Professionnel, Kerastase, Redken, Matrix, Shu Uemura, Essie, Pureology, Mizani, Decleor e Carita.
- > Gestão e Controlo do negócio de retalho suportado em 7 lojas próprias (NYX PMU).

Finance Business Partner (ROI and Strategy), Mars Chocolate UK (2013 – 2015)

- > Alinhamento estratégico entre segmentos e canais de negócio do plano da companhia (£700M de vendas líquidas) com implementação de análises matriciais de reporte conjunto.
- > Suporte financeiro dos projetos transversais do negócio, definindo ferramentas, assegurando a informação necessária à tomada de decisão e apresentando recomendações baseadas em análise e gestão de risco e oportunidades suportadas por análises ROI.

Senior Financial Planning Manager, Mars Portugal (2007 – 2012)

Controlo & Planeamento, PT Comunicações (2005–2007)

Consultoria Fiscal, Deloitte (2002 – 2004)

INDÚSTRIA

- > FMCG Beauty
- > FMCG Food
- > B2C Beauty

COMPETÊNCIAS CORE

- > Building effective teams
- > Sizing up People
- > Perspective
- > Strategic agility
- > Dealing with ambiguity

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Direção Financeira
- > Direção de Controlo de Gestão
- > Finance Transformation
- > Gestão de Projetos Financeiros

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Novaforum, Universidade Nova de Lisboa, Pós-Graduação de Finanças, 2005
- > Universidade Católica Portuguesa, Licenciatura em Economia, 2002

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

@ joanapatrocinio@gmail.com

in www.linkedin.com/in/joanapatrocinio

20

22º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

João Carlos Almeida

Manager, Axians Portugal

PERFIL

Gestor com vasta experiência na execução de projetos de desenvolvimento de software, atuando em clientes de larga escala, com operações complexas e que tocam e impactam a sociedade de forma alargada.

Com ênfase na Inovação, Transformação Digital e Cocriação, tenho vindo a participar na entrega de soluções que criam mais valor para os clientes, reinventando a sua atividade/negócio e que se traduzem em melhores serviços à sociedade de forma mais eficiente e sustentável, colocando sempre o cliente/pessoa como o ponto central de cada solução. Acredito que a adaptação e operacionalização de práticas Lean, Design Thinking e metodologias Ágeis foram fundamentais para o sucesso de cada projeto realizado, bem como a gestão das expectativas do cliente e a preocupação constante com a motivação e crescimento de cada membro da equipa de trabalho. Como pai de duas lindas meninas, valorizo a família e a criação de um relacionamento sólido, transparente e de confiança entre as pessoas. Gosto de viajar, ir ao cinema, tocar guitarra e de sorrir... apesar das dificuldades e problemas, há muitas coisas simples e maravilhosas na vida pelas quais nos podemos alegrar. Aplico estes valores também no local de trabalho. Uma vez que passamos grande parte do nosso dia a trabalhar com as equipas, é importante que todos se sintam bem, num ambiente que promova a entreajuda, segurança e liberdade para tomar decisões no dia a dia das atividades.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Manager, Axians Portugal (2016 – presente)

- > Gestão do portfólio de projetos de desenvolvimento de software para o Setor Público da Administração Central, atuando no apoio ao processo de venda, gestão dos orçamentos e controlo da execução dos projetos e soluções mantidas no cliente, com gestão ativa das expectativas dos clientes e dos serviços prestado aos mesmos.
- > Cocriação com os clientes e equipas internas, impulsionando a sua Transformação Digital e a criação de soluções com elevado impacto, utilizando tecnologias inovadoras, como AI, nos seus processos de negócio (tanto para as suas atividades internas, como para apoio ao utilizador final).
- > Liderança de iniciativas de Excelência Operacional, implantação de práticas Lean e metodologias ágeis, gestão da continuidade das certificações da empresa, como ISO e CMMI.

Consultor Técnico Sénior, Portugal Telecom (2008 – 2016)

- > Membro da Unidade de Estratégia de TI, responsável pelas atividades de definição, implementação e monitorização de processos e práticas de gestão e engenharia de software. Neste âmbito, foram implementadas as melhores práticas do mercado com impacto direto na performance e eficiência do serviço prestado.
- > Líder da iniciativa para implementação da cultura DevOps em todas as unidades relacionadas com desenvolvimento de software (Projetos, Produto, Manutenção e Suporte), buscando a automação dos processos, de forma a prestar um melhor serviço de TI às áreas de negócio da empresa.
- > Responsável por manter a certificação CMMI nível 3 da empresa, adequando os processos e ativos através da melhoria contínua dos mesmos.

Consultor, Accenture Brasil (2006 – 2008)

- > Desenvolvedor Sénior atuando em projetos de implantação de Arquitetura Orientada a Serviços (SOA) numa grande empresa de telecomunicações brasileira (com mais de 80 milhões de clientes), com impacto na reestruturação das áreas de CRM, Engenharia, Desenvolvimento, Suporte e Atendimento.
- > Líder da área de Suporte e Manutenção durante as fases de Roll-out das soluções no cliente.

INDÚSTRIA

- > Telecomunicações
- > IT

COMPETÊNCIAS CORE

- > Gestão ágil de projetos
- > Liderança de equipas
- > Eficiência operacional
- > Adaptabilidade
- > Resolução de problemas

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Operações
- > Qualidade
- > Tecnologia da Informação
- > Inovação

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Carnegie Mellon University, Mestrado em Engenharia de Software, 2009
- > Universidade de Coimbra, Mestrado em Engenharia de Software, 2009
- > COPPE - UFRJ, Pós-graduação em Integração de Sistemas e e-Business, 2006
- > Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), Licenciatura em Engenharia Eletrónica, 1997

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês

@ jcalmeida@gmail.com

in www.linkedin.com/in/joão-carlos-almeida-02724428

21

22.º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024



João Dias Costa

Head of Sales – Pharma, Quilaban

PERFIL

Entusiasta das ciências e da inovação, apaixonado por saúde, gestão, liderança, desenvolvimento de pessoas e de negócio e comunicação. Após ano e meio em farmácia comunitária, integrei, em 2012, a Alliance Healthcare, onde tive a oportunidade de, ao longo de 9 anos, me desenvolver profissional e pessoalmente. Em 2015, fui convidado a criar e desenvolver relação comercial com os Grupos de Farmácias, como National Key Account Manager, tendo chegado, em 2019, a Commercial Business Unit Manager. Em 2021, fui convidado a assumir a Direção Comercial da área Farma da Quilaban, onde lidero uma equipa de 11 reportes diretos, sendo responsável pelo seu contínuo desenvolvimento, assim como pela definição, implementação e monitorização da estratégia comercial da área.

Ao longo do meu percurso, tenho tido a oportunidade de desenvolver e aprofundar competências ao nível da gestão, com alto foco nos resultados, liderança, análise e pensamento crítico, desenvolvimento de negócio e estratégias comerciais customer centric e potenciadoras do P&L da companhia, com foco na maximização do negócio e na melhoria contínua e sustentada dos resultados alcançados.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Head of Sales – Pharma, Quilaban (2021 – presente)

- > Definição, implementação e monitorização da estratégia e abordagem comercial multicanal;
- > Acompanhamento, monitorização e potenciação da performance comercial;
- > Liderança da equipa comercial, serviço de apoio ao cliente e inside sales;
- > Gestão comercial direta de Grandes Contas (canal Farmácia, armazenistas e Mass Market);
- > Elaboração, implementação e cumprimento do orçamento comercial;
- > Potenciação de volume de negócio e quota de mercado em vários segmentos de produto e mercados.

Commercial Unit Manager AH FARMA, Alliance Healthcare Portugal (2020 – 2021)

- > Liderança da equipa de Key Account Managers AH Farma;
- > Definição, implementação e monitorização da estratégia de vendas;
- > Desenvolvimento de serviços e soluções para Grupos de Farmácias;
- > Alinhamento operacional.

National Sales Manager, Alliance Healthcare (2019 – 2020)

- > Definição, implementação e monitorização da estratégia de vendas;
- > Desenvolvimento de serviços e soluções para Grupos de Farmácias;
- > Satisfação dos clientes.

KAM Grupos de Farmácias, Alliance Healthcare (2015 – 2018)

- > Acompanhamento comercial nacional de Grupos de Farmácias (Redes e Grupos Familiares);
- > Promoção, negociação e venda de serviços a Grupos de Farmácias;
- > Negociação de volumes de negócio wholesale de Grupos de Farmácias.

INDÚSTRIA

- > Pharma
- > Consumer Healthcare
- > Medical Devices

COMPETÊNCIAS CORE

- > Liderança e desenvolvimento de equipas
- > Desenvolvimento e implementação de estratégias comercial de venda multicanal
- > Identificação e concretização de novas oportunidades de negócio
- > Negociação
- > Comunicação assertiva e eficaz

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Liderança
- > Estratégia
- > Desenvolvimento de negócio

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > ISCTE – Executive Education, Gestão Empresarial, 2014
- > Instituto Superior de Ciências da Saúde Egas Moniz, Mestrado em Ciências Farmacêuticas, 2011

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

22

22º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

José Bernardo Pereira Dias

Gestor de Produto, Smart Energy Lab

PERFIL

Formado em Engenharia Eletrotécnica e de Computadores, pelo IST, sou atualmente Gestor de Produto no Smart Energy Lab, onde desenvolvo novos produtos e serviços relacionados com áreas disruptivas da inovação (e.g., eletrificação, mobilidade elétrica, recursos distribuídos, smart homes, flexibilidade, IoT). Esta necessidade de me expressar e interagir, sempre com o objetivo de criar novos relacionamentos e contactar com diversos stakeholders, através de novas estratégias e objetivos de negócio, permitiu-me trilhar este percurso.

Estes 10 anos de experiência nacional e internacional, como responsável por engenharia, comissionamento e gestão de diferentes projetos e produtos do setor, tornaram-me bastante familiarizado com sistemas e mercados de geração de energia e eficiência energética, em ambientes sociais completamente diferentes, mas sempre orientado para o cliente. Estes últimos 2 anos de MBA, apesar de intensos, foram extremamente gratificantes, permitindo-me agora ter uma visão muito mais alargada sobre os desafios de direção e liderança das empresas. Venham, por isso, novos desafios e projetos, agora com algum tempo livre adicional para dedicar à família, aos amigos, com jantares animados e novas disputas de padel.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Gestor de Produto, Smart Energy Lab (2022 – presente)

- > Inovação e estratégia de negócio;
- > Gestão e desenvolvimento de negócio;
- > Desenvolvimento de produto/serviço;
- > Liderança de equipas de engenharia, software e CX;
- > Gestão de projetos PRR (Agendas Mobilizadoras Iliance);
- > Reporte ao CEO.

Gestor de Unidade de Negócio, Infocontrol (2019 – 2022)

- > Gestão de portfólio de produto na Unidade de Eficiência Energética;
- > Gestão E2E do ciclo de vida do produto;
- > Estudos de mercado e análise de concorrência;
- > Gestão de fornecedores e fabricantes internacionais (e.g., USA, Itália, Espanha, Brasil);
- > Taxa de crescimento anual superior a 100% no período reportado;
- > Reporte ao COO.

Engenheiro de Comissionamento Elétrico, Siemens (2016 – 2019)

- > Comissionamento elétrico de novas centrais de produção;
- > Intervenção e manutenção elétrica em paragens programadas de centrais de produção;
- > Projetos internacionais no Kuwait, Argentina, UK, Holanda, Israel, Arábia Saudita, entre outras geografias.

Engenheiro de Projeto Elétrico, Efacec (2013 – 2015)

- > Engenharia de detalhe e integração;
- > Elaboração e análise de propostas;
- > Gestão de fornecedores;
- > Testes de aceitação em fábrica.

INDÚSTRIA

- > Elétrico
- > Oil&Gas

COMPETÊNCIAS CORE

- > Gestão de projetos
- > Liderança de equipas
- > Negociação e Persuasão

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Estratégia
- > Desenvolvimento de Negócio
- > Inovação
- > Marketing e Vendas

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Instituto Superior Técnico, Engenharia Eletrotécnica e de Computadores, 2013

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

23

22.º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

José Maria Alves Bento

Purchaser | Manager | Agribusiness Consultant

PERFIL

Sólida experiência comercial em mercados nacionais e internacionais. Comprovadas competências de liderança de equipas, a nível ibérico, com orientação para os resultados e o cumprimento de deadlines. Reconhecida capacidade analítica aliada a uma elevada capacidade negocial, com foco no desenvolvimento do negócio e respetiva rentabilidade. Concluiu o Executive MBA, na AESE Business School, com o objetivo de consolidar as competências de gestão e estratégia, desenvolver soluções inovadoras e contribuir para o crescimento sustentável das empresas onde atua.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Consultoria, Gestão Agropecuária e Apoio Técnico a Explorações Agrícolas

- > Exploração Agrícola, Florestal e Pecuária, venda dos produtos resultantes à indústria transformadora ou a outras explorações agrícolas para consumo na própria exploração;
- > Consultoria e apoio técnico à exploração Herdade de Santo Isidro - Avis (250 ha);
- > Consultoria e apoio técnico às explorações de Alves Bento Agroflorestal Lda - Ponte de Sor, Abrantes, Sardoal (600 ha);
- > Coordenação dos trabalhos desenvolvidos nas explorações, ao nível agrícola (culturas arvenses para grão, forragens, pastagens, olival, noqueiras), florestal (montado de sobre, eucaliptal, pinhal bravo e pinheiro manso) e da pecuária (bovinos extensivos);
- > Controlo, organização e otimização de processos.

Purchaser, Cork Supply SA

- > Fabricação de rolhas de cortiça e venda ao cliente final (faturação 60M€);
- > Negociação/compra de matéria-prima no campo, aos produtores florestais, e em intermediários;
- > Procura de oportunidades de negócio, visita e análise in loco do produto;

- > Apoio na gestão da carteira de fornecedores de matéria-prima (20M€);
- > Controlo e organização de equipas de campo (30 colaboradores durante a campanha de extração de cortiça).

Purchaser | Manager, Lafitte Cork Portugal SA

- > Fabricação de rolhas de cortiça, venda ao cliente final (faturação 25M€), tendo como principais mercados França, EUA, Espanha, Itália e Chile + 6.000 clientes;
- > Negociação/compra de matéria-prima no campo, aos produtores florestais, em intermediários e na indústria preparadora (mercado Espanhol e Português);
- > Procura de oportunidades de negócio, visita e análise in loco do produto;
- > Gestão da carteira de fornecedores de matéria-prima (12M€);
- > Gestão de carteira de clientes, venda de rolhas no mercado Português (80K);
- > Benchmark, negociação e aquisição de instalação industrial;
- > Controlo e otimização de todos os processos, até à entrada da matéria-prima na fábrica para transformação;
- > Controlo e organização de equipas de campo e de fábrica (8 colaboradores fixos + 50 colaboradores durante a campanha de extração de cortiça);
- > Gestão, controlo, organização e coordenação dos lotes em pátio e em/para fabricação;
- > Controlo, organização e otimização de processos fabris de transformação.

Assistant Purchasing Director | Purchaser, Grupo Piedade

- > Fabricação de rolhas de cortiça e de cortiça preparada em fardos, venda a distribuidores, cliente final e outras indústrias (faturação 10M€), tendo como principais mercados França, EUA e Taiwan.
- > Apoio na negociação/compra de matéria-prima no campo, aos produtores florestais, em intermediários e na indústria preparadora (mercado Espanhol e Português);

- > Procura de oportunidades de negócio, visita e análise in loco do produto;
- > Apoio na gestão da carteira de fornecedores de matéria-prima (6M€);
- > Controlo e otimização de todos os processos, até à entrada da matéria-prima na fábrica para transformação;
- > Controlo e organização de equipas de campo.

Monitor Auxiliar do Curso de Operador de Máquinas Agrícolas, Universidade de Évora

- > Formação teórica e prática de condução de máquinas agrícolas da categoria III e aplicador de produtos fitossanitários (24 alunos).

INDÚSTRIA

- > Setor Primário
- > Cortiça
- > Agroflorestal

COMPETÊNCIAS CORE

- > Liderança de equipas
- > Eficiência operacional
- > Otimização de processos
- > Responsabilidade
- > Resiliência
- > Resolução de problemas
- > Orientação para resultados

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Negociação
- > Agribusiness
- > Gestão de projetos

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Católica Lisbon SBE, Programa de Especialização em Negociação, 2019
- > Católica Lisbon SBE, Programa Geral de Gestão com Especialização em Finanças, 2017
- > Universidade de Évora, Licenciatura em Agronomia, 2015

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Espanhol (nativo)
- > Inglês

@ jmalvesbento@gmail.com

in www.linkedin.com/in/jose-maria-alves-bento/

24

22.º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

José Miguel Silva

Sales & Marketing Lead CNS,
Organon Portugal

PERFIL

Com mais de 10 anos de experiência na indústria farmacêutica, destaco-me pela minha vasta trajetória profissional em vendas e marketing. Iniciei a minha carreira numa importante empresa nacional, onde adquiri uma sólida base de conhecimentos essenciais para o setor. De seguida, dei um passo significativo ao ingressar numa empresa multinacional líder, aprimorando os meus conhecimentos, participando em projetos estratégicos e ampliando a minha perspetiva global da indústria. Um marco notável na minha carreira foi a participação como um dos fundadores da empresa farmacêutica multinacional Organon. Nesse período, liderei iniciativas estratégicas de vendas e marketing, contribuindo para o crescimento da empresa e consolidando a minha reputação como profissional inovador e orientado para os resultados.

Destaco-me como uma pessoa altamente motivada, com comprovado histórico na elevação dos padrões de desempenho e promoção de uma cultura de excelência em diversas equipas. A minha abordagem metódica e antecipatória permite-me minimizar riscos e prevenir proativamente problemas, garantindo o bom funcionamento das operações. Como tomador de decisões ágil, possuo talento para ponderar caminhos alternativos, antecipar resultados e planear estrategicamente. A minha adaptabilidade e capacidade de previsão fazem de mim uma mais-valia para navegar em cenários complexos.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Sales and Marketing Lead – Central Nervous System (CNS) & Biosimilars, Organon Portugal (janeiro 2024 – presente)

- > Chefe de equipa de vendas e marketing;
- > Dirigir o processo de planeamento da marca (previsão, planeamento de despesas, fixação de preços, segmentação/orientação do cliente e atribuição de recursos de promoção);
- > Gerir o orçamento de promoção de marketing;
- > Interagir com a equipa digital de ativação do consumidor e com a equipa de concursos e contratos;
- > Lançamento e desenvolvimento da área terapêutica CNS e criação da respetiva equipa de vendas.

Digital Team Manager, Organon Portugal (julho 2021 – presente)

- > Criação e desenvolvimento do departamento digital;
- > Lançamento e implementação de estratégia para as redes sociais (LinkedIn, Instagram, Youtube) – segundo melhor resultado a nível mundial;
- > Lançamento e desenvolvimento de uma página Web para profissionais de saúde;
- > Desenvolvimento de capacidades internas para segmentação de clientes, criação de conteúdos digitais e envio de campanhas de email.

Brand and Customer Manager – Cardiovascular & Biosimilars, Organon Portugal (julho 2021 – dezembro 2023)

- > Criar planos estratégicos, de programas e materiais de marketing – 5 anos de liderança no mercado;
- > Abordagem inovadora à gestão da atividade e do ciclo de vida dos produtos: lançamento de novas SKUs, tirando partido das capacidades globais existentes;
- > Captação de contas importantes para o negócio dos biossimilares, registando um crescimento de três dígitos de 2021 a 2023;
- > Digitalização da equipa de vendas.

Brand and Customer Manager – Cardiovascular, MSD Portugal (outubro 2019 – julho 2021)

- > Coordenação da estratégia de marketing, coerente com a missão, a visão, os objetivos e o orçamento globais da empresa, tendo alcançado a liderança de mercado;
- > Desenvolvimento de atividades inovadoras para chegar aos clientes através de canais digitais;
- > Lançamento com êxito da nova SKU.

INDÚSTRIA

- > Farmacêutica

COMPETÊNCIAS CORE

- > Liderança, Gestão e Desenvolvimento de Pessoas
- > Análise de Problemas, Geração de Cenários e Tomada de Decisões
- > Comunicação Eficaz
- > Gestão de Projetos
- > P&L
- > Relatórios, Métricas, KPIs e Análise de Benchmarking

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Estratégia de marketing
- > Estratégia e planeamento de vendas
- > Gestão da relação com o cliente (CRM)
- > Gestão do serviço ao cliente
- > Negociação
- > Planeamento
- > Operações de marketing
- > Interação com parceiros externos

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Nova IMS, Pós-graduação em Marketing Intelligence, 2013
- > Universidade de Lisboa, Faculdade de Farmácia, Mestrado em Ciências Farmacêuticas, 2012

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

@ josemiguelvicentes@gmail.com

in www.linkedin.com/in/josé-miguel-vice-silva

25

22º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024



Júlia Pereira

Subdiretor Experiência do Cliente, E-REDES

PERFIL

Com uma sólida experiência na área de Gestão e Relacionamento do Cliente, primeiro como consultora e mais tarde em empresas e áreas do Grupo EDP, construí e desenvolvi, juntamente com equipas multidisciplinares, estratégias e projetos que impulsionaram uma transformação da cultura de Serviço ao Cliente nessas organizações. Com experiência comprovada em gestão de equipas, gestão de operações, gestão de BPO e em estratégias omnichannel, a melhoria contínua é um pilar na minha forma de estar e de atuar, e está sempre presente na busca de processos mais eficientes, com grande foco no Cliente, no desenvolvimento das várias jornadas que acompanham o seu ciclo de vida e a sua experiência end-to-end. Aberta à mudança, resiliente, orientada para a solução e uma facilitadora por natureza, questiono de forma construtiva e impulsiono a adoção de novos e melhores comportamentos, sempre com uma visão de futuro.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Subdiretor Experiência do Cliente, E-REDES, (2020 – presente)

- > Estratégia Digital e Inovação: definição e implementação do roadmap digital de novos serviços e plataformas digitais;
- > Cultura de Excelência e Inovação Contínua: dinamização e gestão de processos de melhoria contínua com foco na inovação, na eficiência operacional e na satisfação do cliente;
- > Jornadas do Cliente: desenho e construção das Jornadas do Cliente para processos core, melhorando a sua experiência;

- > Voice of Customer: recolha e gestão do feedback do cliente, com identificação de causas raiz e implementação de ações de melhoria;
- > Tom de Voz e Gestão das comunicações: desenvolvimento e implementação do tom de voz e gestão do portfólio de comunicações;
- > Monitorização e Controlo: gestão da equipa de analytics, com foco na construção e criação de dashboards personalizados e de apoio à gestão.

Subdiretor Customer Service, EDP Distribuição (2019 – 2020)

- > Gestão de Clientes e Entidades: focal point para a gestão do Cliente, dos principais Stakeholders da empresa;
- > Gestão de Reclamações: monitorização, acompanhamento e resposta a reclamações de Clientes e Entidades, tais como ERSE, DECO, Portal da Queixa, Provedor do Cliente e Provedor de Ética;
- > Business Process Outsourcing: gestão da relação com os parceiros e equipas externas.

Gestor de Área, Qualidade e Melhoria Contínua, EDP (2015 – 2019)

- > Implementação do Programa de Melhoria Contínua: implementação e dinamização de projetos de melhoria contínua transversais a várias equipas e áreas, impulsionando uma cultura de melhoria, com base em ferramentas LEAN e em metodologias Kaizen;
- > Programa Quality Assurance: definição e monitorização dos processos de qualidade para o Contact Center da EDP;
- > Desenvolvimento de Competências: criação da academia de formação (e.g., formação inicial, formação contínua, certificação de assistentes).

INDÚSTRIA

- > Utilities

COMPETÊNCIAS CORE

- > Gestão de equipas
- > Gestão de projetos
- > Melhoria contínua
- > Resolução de problemas
- > Agilidade

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Customer Experience (CX)
- > Customer Service
- > Customer Care
- > Quality Assurance
- > Operações

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > ISCTE, Mestrado em Economia Monetária e Financeira, 2009
- > ISCTE, Licenciatura em Economia, 2007

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

@ jafpereira9@gmail.com

in www.linkedin.com/in/júlia-pereira-7540221b



Leonor Ribeiro de Cerqueira

Desenvolvimento de Negócio
Corporate, Multicare

PERFIL

O entusiasmo em descobrir e o foco em resolver são características que pautam a minha forma de trabalhar numa organização. Com o foco no cliente e na área da Saúde, gosto de me desafiar, pensar diferente e ajudar a Empresa a criar valor para o nosso cliente final. Acredito que a diversidade enriquece muito o conhecimento, pelo que o espírito de equipa e as relações interpessoais são características fortes. No meu percurso, fui moldando os meus conhecimentos para o cliente final, procurando resolver conflitos, identificar riscos e oportunidades no mercado, desenvolver parcerias estratégicas, criar valor para o cliente e desenvolver novos negócios.

O Executive MBA da AESE permitiu-me consolidar alguns conhecimentos, desenvolver novas competências e torná-las mais conscientes e humanas. Com foco nos resultados, procuro a agilidade e transformação com vista à melhoria contínua dos processos e dos negócios.

No meu trabalho, considero vital entender e identificar-me com o propósito da organização, bem como rodear-me das pessoas certas, pois esta combinação enriquece e alegra a minha vida pessoal.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Desenvolvimento de Negócio Corporate, Multicare (2024 – presente)

- > Visão global e estratégica do setor segurador, com foco no negócio tailor made para Clientes Corporate;
- > Análise e identificação de oportunidades de negócio, análise do risco e desenho de planos adequados às necessidades do cliente, tendo em consideração a sustentabilidade do negócio segurador.

Gestor de Projetos e Desenvolvimento de Negócio, Multicare (2018 – 2024)

- > Desenvolvimento do serviço da Medicina Online da Multicare, democratizando o acesso à saúde;
- > Desenvolvimento de novas parcerias estratégicas para alargamento

da rede e da proposta de valor da Multicare, entre grupos de farmácias e prestador de referência de Medicina Dentária;

- > Desenvolvimento de novo produto de Medicina Dentária, dando resposta às necessidades dos clientes e oportunidades do mercado;
- > Desenho e implementação do plano de Prevenção (check-up) junto com a área médica, garantindo as melhores práticas clínicas e foco na gestão da Saúde dos clientes;
- > Identificar novas oportunidades de negócio e reposicionar a Multicare no mercado da saúde;
- > Gestão de projetos multidisciplinares de otimização e desenvolvimento da Multicare.

Consultor e Desenvolvimento de Negócio, Siemens Heathineers Portugal (2015 – 2018)

- > Desenvolvimento do plano estratégico de negócios para prestadores de saúde, apoio ao seu posicionamento no mercado e modelo de negócio;
- > Projeto de otimização da eficiência do departamento de imagiologia em prestador hospitalar de referência, melhorando a sua capacidade produtiva e a experiência do cliente;
- > Desenvolvimento do plano estratégico de parcerias de gestão do parque instalado a médio/longo prazo em Prestadores Hospitalares;
- > Desenvolvimento do plano estratégico e de negócios para o prestador de saúde, alcançando mais capilaridade e garantindo o apoio à saúde da população nacional.

Consultor de Saúde, Siemens Healthcare (2013 – 2015)

- > Corresponsável em colaboração com a Joint Commission International e a ERS pela implementação do projeto SINAS, um modelo de avaliação da qualidade da prestação nacional de cuidados de saúde;
- > Responsável, junto com entidades públicas, pela implementação da Diretiva 2004/18/CE – processo europeu para suportar o acesso a tratamentos de saúde na UE.

INDÚSTRIA

- > Saúde & Indústria Farmacêutica
- > Seguros

COMPETÊNCIAS CORE

- > Relações pessoais
- > Planeamento e Desenvolvimento Estratégico
- > Gestão de projetos
- > Comunicação
- > Apresentações executivas de suporte à decisão
- > Gestão de equipas multidisciplinares

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Inovação e Desenvolvimento de Negócio
- > Consultoria Estratégica
- > Otimização da eficiência
- > Desenvolvimento de Negócio Corporate

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Meiji University, EMBA International Week – Japanese Management, 2024
- > AESE Business School, Negociar com Excelência, 2023
- > AESE Business School, Deciding from the C-Suite, 2023
- > Universidade de Lisboa, Faculdade de Ciências Farmacêuticas, Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, 2013

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

@ leonor.ribeiro.cerqueira@gmail.com

in www.linkedin.com/in/leonorcrespo

27

22.º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024



**Luís
Calado**

CSO, AODACi

PERFIL

Experiência em desenvolvimento de negócios, gestão da mudança, gestão de projetos interdisciplinares com stakeholders internos e externos. Excelência em gestão organizacional com foco no desenvolvimento de equipas de alto rendimento. Fluência multilíngue (Português, Espanhol e Inglês), com competências de liderança, comunicação e gestão de relações a todos os níveis da organização.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

CSO, AODACi (2023 – presente)

- > Planeamento estratégico e operacional;
- > Definição e gestão da estratégia comercial e de marketing;
- > Gestão de relações com parceiros.

Field Sales Director, Paul Stricker (2017 – 2023)

- > Definição da estratégia comercial;
- > Construção de equipa comercial de 20 a 150 elementos, a operar em 20 países;
- > Gestão de projectos complexos e de transformação digital (novo ERP, CRM).

International Sales & Expansion Manager, Giovanni Galli (2016 – 2017)

- > Estratégia de desenvolvimento comercial internacional (franchise e próprio);
- > Gestão comercial do negócio internacional em 8 países distintos.

INDÚSTRIA

- > Produtos Promocionais (B2B)
- > Retalho de Vestuário (B2C)

COMPETÊNCIAS CORE

- > Gestão de Equipas de Vendas
- > Negociação

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Desenvolvimento de Negócio Internacional
- > Planeamento Estratégico e Operacional

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Católica Lisbon SBE, Programa especialização Negociação, 2016
- > Nova SBE, Licenciatura em Economia, 2004

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

@ luismcalado@gmail.com

in www.linkedin.com/in/luiscalado

28

22º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024



Manuel Mira

Asset Maintenance Management,
TAP Air Portugal

PERFIL

Com mais de 15 anos de experiência nas áreas de eficiência energética, facilities management e real estate, os diferentes projetos onde tenho estado envolvido permitem-me ter uma ampla visão em vários sectores e negócios. A minha capacidade de adaptação e flexibilidade possibilitaram-me exercer funções tanto em micro, PME's e grandes empresas. Desempenhando funções de gestão, tenho como responsabilidade a liderança e a motivação das equipas, mas também o controlo dos prestadores de serviços externos com impacto na operação de toda a organização.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Asset Maintenance Management, TAP Air Portugal (2016 – presente)

- > Gestão de contratos de facilities e empreitadas (5M€/ano);
- > Gestão de contratos de utilities (3,5M€/ano);
- > Preparação de tenders (RFP, RFQ, RFI);
- > Elaboração de orçamento CAPEX e OPEX.

Engenheiro Mecânico, Nónio-Hiross (2011 – 2016)

- > Responsável pelo Departamento de Customer Care;
- > Acompanhamento de projetos;
- > Criar e manter relacionamento forte com clientes;
- > Retrofit de equipamentos para aumento de eficiência energética.

Energy Consultant, S.G.S. - Portugal (2010 – 2011)

- > Auditorias energéticas em edifícios e na indústria;
- > Eficiência energética;
- > Certificação energética.

Energy Consultant, Home Energy – MARTIFER GROUP (2009 – 2010)

- > Auditorias energéticas em edifícios e na indústria;
- > Certificação energética.

Junior Consultant, AMBIENTAR – Environmental Consultants (2008 – 2009)

- > Desenvolvimento de planos de gestão energética e ambiental;
- > Desenvolvimento de vários estudos relacionados com a produção de energia (biogás, hidrogénio);
- > Participação no desenvolvimento de Master Plans urbanísticos, na vertente energética.

INDÚSTRIA

- > Facility Management
- > Energy
- > Aviation

COMPETÊNCIAS CORE

- > Gestão de Projetos
- > Liderança de equipas
- > Team Player
- > Eficiência operacional
- > Flexibilidade
- > Capacidade analítica

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Project Management
- > Facilities Management
- > Energy Management

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > MIT (Massachusetts Institute of Technology) – Portugal Program, Executive Master in Sustainable Energy Systems, 2011
- > ISEL, Mestrado em Engenharia Mecânica (ramo de Energia), 2009
- > ISEL, Licenciatura em Engenharia Mecânica, 2007

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Castelhana

@ godinhodemira@gmail.com

in www.linkedin.com/in/manuel-mira-b4b4077

29

22.º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

Marta Bento

Branch Manager, Caixa Geral de Depósitos | Co-Head of Special Projects and Strategic Initiatives, Central Brain Trust

PERFIL

Como entusiasta da construção de equipas de alta performance, acredito que o caminho para o sucesso reside numa liderança positiva e humanizada. Esta abordagem baseia-se em dois fatores essenciais: o desenvolvimento contínuo dos colaboradores e a promoção da felicidade e do bem-estar no ambiente de trabalho. As minhas características pessoais incluem organização, foco e persistência. Valorizo a consistência e a rotina, assim como reconheço a importância de enfrentar novos desafios, conhecer novas pessoas e aprender com as suas experiências.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Bank Branch Manager, CGD (2010 – presente)

- > Liderança de equipas comerciais, tendo conquistado diversas vezes o primeiro lugar nos rankings comerciais da empresa, em diferentes agências;
- > Garantir a gestão comercial e administrativa de uma agência, e o cumprimento das instruções e normas de serviço em vigor;
- > Estimular e organizar a atividade comercial da Agência de acordo com as diretrizes comerciais, sendo responsável pelo cumprimento dos objetivos que são definidos.

Cross selling Manager, CGD (2004 – 2010)

- > Promover a execução diária de planos de cross-selling nas áreas de particulares e empresas, de acordo com as diretrizes definidas pelas áreas comerciais, em articulação com a Direção de Marketing, acompanhando e controlando a sua evolução junto das Agências;
- > Participar ativamente nas campanhas de produtos promovidas pela Direção de Marketing e na colocação de ofertas permanentes;
- > Promover e acompanhar a formação das equipas da Agência relativamente a novos produtos,

- produtos de campanha e outras áreas funcionais ou de negócio que sejam consideradas relevantes na vertente comercial e de marketing;
- > Elaboração e implementação de planos anuais de crescimento de negócios e competências, acompanhamento e implementação de medidas de recuperação de desvios;
- > Elaboração de relatórios de desempenho para atividades de suporte à decisão.

Co-Head of Special Projects and Strategic Initiatives, Central Brain Trust (2021 – presente)

O CBT é um grupo privado de executivos, um lugar onde o conhecimento e as pessoas se encontram. Está presente no Porto, Aveiro e Lisboa. A sua atividade assenta num tripé: CBT Xperts – jantares-debate com um orador convidado; CBT Xperience – experiências exclusivas como visitas a empresas e workshops com marcas de luxo; CBT Connect – reuniões de membros do clube para desenvolver networking e debater e refletir sobre temas relacionados com o negócio de cada um.

Consultora, Mighty Mind Consulting (2021 – presente)

Consultora na área de Formação de Liderança e Gestão de Pessoas e implementação do Gabinete de Gestão da Felicidade e Bem-estar.

Docente, ISLA Santarém (2021 – 2022)

Docente do Módulo Liderança Positiva e Alta Performance, na Pós-Graduação Liderança Positiva e Felicidade 5.0.

Investigadora (2019 – 2022)

Investigadora-colaboradora no projeto de investigação "Perspetivas sobre Felicidade. Contributos para Portugal no World Happiness Report (ONU)".

INDÚSTRIA

- > Banca
- > Eventos Corporativos
- > Consultoria Estratégica e de Gestão

COMPETÊNCIAS CORE

- > Liderança de equipas de alta performance
- > Negociação e Vendas
- > Formação e Capacitação de Líderes de primeira viagem
- > Organização e Foco
- > Inovação e Criatividade
- > Trabalho em equipa

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Liderança e treino de equipas
- > Negociação e Vendas
- > Conceito, Planeamento e Gestão Global de eventos corporativos
- > Saúde Mental no trabalho e motivação das pessoas
- > Estratégia Organizacional

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024 – 1º Prémio com o caso de estudo "Água Monchique – muito mais do que água"
- > IESE Business School New York, EMBA Internacional Week Program – Strategy, Leadership, Artificial Intelligence and Innovation, 2023
- > Coimbra Business School, MBA em Gestão da Felicidade e do Capital Emocional nas Organizações, 2020
- > Católica Lisbon SBE, Programa de Desenvolvimento para Gerentes Bancários, 2019
- > Instituto Politécnico de Coimbra, Licenciatura em Controlo de Gestão, 1997

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês

@ atram.bento@gmail.com

in www.linkedin.com/in/marta-bento-pt

30

22º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024



**Marta
Jorge**

Coordenadora de Aprovisionamento
FARMA, Quilaban

PERFIL

Com grande parte do meu percurso em farmácia de oficina, paralelamente à relevância da intervenção farmacêutica, saliento a forte exigência em termos de gestão estratégica e operacional das empresas familiares, num setor competitivo e fortemente regulamentado. Foi com espírito de missão e resiliência que considero ter atingido, enquanto líder de equipa, os objetivos propostos, conduzindo a unidade que dirigia num trajeto de sucesso e de referência a nível nacional. O desejo de conhecer novas realidades e a procura da multidisciplinaridade, levaram a que agora, noutra empresa, consiga estender a minha intervenção no setor da distribuição farmacêutica também ao mercado externo, com parceiros internacionais, e grande foco na Supply Chain. Desenvolvo uma liderança de proximidade, procurando, com dedicação e persistência, motivar as equipas para a melhoria contínua, reforçando a união, foco nos resultados e otimização de processos. Enfrento os desafios com assertividade e profissionalismo, num espírito otimista e colaborativo de quem procura aprender continuamente. Para além da vida profissional, gosto de viajar, enquanto forma de conhecer e contactar com novas culturas e realidades.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Coordenador de Aprovisionamento FARMA, Quilaban (2022 – presente)

- > Negociação com Indústria Farmacêutica, aprovisionamento e Procurement FARMA, com desenvolvimento de parcerias para mercado nacional;
- > Desenvolvimento e acompanhamento de parcerias para mercados externos (Angola e Moçambique);
- > Participação como IL no Projeto de desenvolvimento e implementação do ERP.
- > Atualmente a coliderar o projeto para criação de nova área de Supply Chain.

Diretor Técnico, Farmácia Alegro – Dose Exata S.A. (2012–2022)

- > Responsabilidade técnica das atividades do domínio da Farmácia de Oficina;
- > Definição das Políticas Estratégicas e de Gestão das farmácias do grupo, numa altura de grande instabilidade no setor;
- > Negociação com Indústria Farmacêutica e Procurement;
- > Gestão de recursos humanos: equipa de 20 pessoas com resultados que permitiram atingir o TOP 20 das farmácias do país.

INDÚSTRIA

- > Distribuição Farmacêutica
- > Farmácia Comunitária

COMPETÊNCIAS CORE

- > Negociação e relacionamento com stakeholders
- > Resiliência e proatividade
- > Espírito colaborativo
- > Foco nos resultados
- > Liderança de equipas

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Inovação e Desenvolvimento de Negócio
- > Operações
- > Supply Chain
- > Relação comercial

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Universidade Católica Portuguesa, Programa Avançado de Gestão para Farmacêuticos, 2011
- > Universidade de Lisboa, Faculdade de Farmácia, Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, 2007

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês

@ martacfernandesjorge@gmail.com
in www.linkedin.com/in/marta-jorge-67571969

31

22.º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

Matilde Castelo Branco Campello

Consultora

PERFIL

Tenho uma forte motivação para participar em projetos que tenham impacto positivo na vida das pessoas e na construção de uma sociedade melhor, gosto de estabelecer pontes, agregar e trabalhar em ambientes colaborativos. A minha carreira profissional é pautada por algumas mudanças radicais – o investimento no AESE Executive MBA foi mais uma –, e, atualmente, pretendo lançar um negócio próprio.

Licenciada em Ergonomia e especializada em User Experience, trabalhei em projetos digitais cuja missão passava por melhorar a experiência do utilizador/colaborador e minorar os seus riscos de saúde. Na Ydreams, implementei e desenvolvi a área de Ergonomia, contribuindo para a definição e implementação de processos que qualificam produto e aplicações como ergonómico ou centrado no utilizador, em colaboração com equipas multidisciplinares.

Alcancei e superei objetivos de vendas, numa empresa de meios de comunicação na área do Ambiente. Acompanhei ainda o processo de venda de um negócio familiar, ligado ao setor vinícola, que culminou com a reestruturação do modelo e estratégia da equipa de vendas, que se mantém até hoje.

Nos últimos anos, tenho me dedicado, com sentido de missão, ao projeto educativo do Colégio de São Tomás, onde estudam as minhas quatro filhas. Leciono e colaboro regularmente em diferentes atividades propostas pelo Colégio, na vertente artística e logística, onde dou vida e cor ao que se pretende.

Acredito que, um percurso feito em ambientes de trabalho muito diversos e o contacto com interlocutores de áreas profissionais e backgrounds distintos, poderão permitir uma fácil adaptação a um próximo desafio profissional.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Professora, Colégio de São Tomás (2019 – presente)

- > Leciona e colabora, nas áreas Artística e Logística, no âmbito das diversas iniciativas do projeto educativo do Colégio de São Tomás.

Vendas de Publicidade para meio digital e físico, Jornal Água e Ambiente (2011 – 2014)

- > Venda de publicidade;
- > Gestão e acompanhamento do cliente ao longo de todo o ciclo de venda.

Especialista em Ergonomia e Usabilidade, Ydreams S.A (2008 – 2011)

- > Desenvolvimento e integração dos princípios de ergonomia e usabilidade a produtos físicos e digitais, desde o seu momento de conceção até à fase de desenvolvimento;
- > Realização de testes de controlo e qualidade dos novos produtos, desenvolvendo e aplicando procedimentos de teste de qualidade.

INDÚSTRIA

- > Tecnologia de informação
- > Meios de comunicação
- > Educação

COMPETÊNCIAS CORE

- > Ergonomia
- > Usabilidade
- > User experience
- > Controlo e qualidade na área SI
- > Relação com o cliente
- > Interação com interlocutores diversos
- > Orientada a objetivos
- > Cooperativa
- > Forte sentido de missão

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Ergonomia
- > Usabilidade na vertente digital e de melhoria de processos na ótica do colaborador

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Faculdade de Motricidade Humana – UL, Licenciatura em Ergonomia, 2007

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

@ matilde.castelobranco@gmail.com

in www.linkedin.com/in/matilde-campello-a7aa329



Miguel Maldonado

Networks Operations &
Maintenance Professional, E-REDES

PERFIL

Mestre em Engenharia Eletrotécnica pelo Instituto Superior Técnico, tenho desempenhado funções operacionais no setor energético. Sou orientado para os resultados, atento ao detalhe e proativo. Procuo questionar os processos na ótica da eficiência e propor soluções que permitam aos utilizadores obter melhores resultados, acompanhando a evolução tecnológica. Apesar da forte componente técnica presente até agora no meu quotidiano, procuro fazer a transição da carreira técnica para a carreira de gestão, uma vez que me motiva fortemente o desenvolvimento e apresentação de resultados em equipa, com a expectativa de melhorar o quotidiano dos diversos intervenientes.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Networks Operations & Maintenance Professional, E-REDES

(2018 – presente)

- > Suporte à Gestão Operacional;
- > Acompanhamento das operações de manutenção no terreno;
- > Desenvolvimento de soluções para garantia de continuidade de serviço.

Networks Operations & Maintenance Professional, EDP Distribuição

(2016 – 2018)

- > Suporte à Gestão Operacional;
- > Acompanhamento das operações de ligação de novos clientes, expansão e renovação de rede elétrica no terreno;
- > Suporte a utilizadores SAP.

INDÚSTRIA

- > Energia

COMPETÊNCIAS CORE

- > Liderança de equipas
- > Adaptação
- > Proatividade
- > Trabalho em equipa
- > Resolução de problemas

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Manutenção de Redes Elétricas
- > Distribuição de Energia
- > Operações

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024;
- > Instituto Superior Técnico, Mestrado Integrado em Engenharia Eletrotécnica e de Computadores, 2016

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês

@ miguelmaldonado@hotmail.com

in www.linkedin.com/in/miguel-maldonado-986740b9

Nuno Serra Santos

Department Store and Supermarket
Units Director, El Corte Inglés

PERFIL

Licenciado em Gestão de Empresas, com uma pós-graduação em Negociação e Retalho Internacional, há cerca de 20 anos que assumo funções de middle e top management no El Corte Inglés. Atualmente, lidero a Direção de Vendas e Comercial do centro El Corte Inglés de Lisboa e das Unidades Alimentares da região sul do País.

Desde muito cedo no mundo do retalho, tenho desenvolvido projetos inovadores e disruptivos no setor, com o objetivo de prestar, cada vez mais e melhor, um serviço de excelência a todos os clientes que nos visitam, bem como melhorar a sua experiência de compra, num mercado cada vez mais competitivo e exigente, sem nunca esquecer a relação de confiança e proximidade necessária com o mesmo. Por esta razão, valorizo profundamente todas as pessoas com quem trabalho, procurando envolvê-las de forma proativa desde o primeiro momento em todas as fases de novos projetos e estímulo ao máximo a criatividade e iniciativa das equipas.

Sou reconhecido pela capacidade de inspirar, motivar e guiar uma equipa em direção aos objetivos organizacionais, promovendo um ambiente de trabalho positivo e produtivo, bem como uma cultura de inovação, estimulando a busca contínua por novas ideias e soluções disruptivas. Para tal, procuro, em primeiro lugar, motivar e gerir eficazmente os colaboradores, de forma a promover o seu desenvolvimento profissional e a sua evolução enquanto indivíduo e membro da organização, alinhando as suas expectativas com os objetivos da companhia.

Acumulo uma vasta experiência na construção de relacionamentos sólidos e sustentáveis, a médio e longo prazo, com os clientes, com vista a impulsionar as vendas e garantir a satisfação e fidelização de clientes com base na inovação e implantação de medidas e iniciativas que promovem de forma diferenciadora o end-to-end (Customer journey).

Considero a família como base para o sucesso pessoal e profissional, priorizando o equilíbrio entre vida profissional e pessoal, para assim estar preparado para enfrentar novos desafios e a constante evolução do mercado, combinando liderança visionária com valores fundamentais de respeito e colaboração.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Department Store and Supermarket Units Director, El Corte Inglés Lisboa (2019 – presente)

- > Orçamentação de vendas e Opex e todas as unidades de negócio;
- > Desenvolvimento de estratégias de vendas;
- > Gestão de equipa de vendas;
- > Estabelecimento de metas e monitorização de desempenho;
- > Gestão de relacionamento com clientes;
- > Alinhamento de estratégias com os departamentos de Marketing, Compras e RH;
- > Análise e acompanhamento de tendências de mercado;
- > Análise de mercado e concorrência.

Department Store and Supermarket Units Deputy Director, El Corte Inglés Porto (2014 – 2019)

- > Desenvolvimento de estratégias de vendas;
- > Gestão de equipa de vendas;
- > Estabelecimento de metas e monitorização de desempenho;
- > Gestão de relacionamento com clientes;
- > Análise e acompanhamento de tendências de mercado;
- > Análise de mercado e concorrência.

Business Manager (Fashion & Sports), El Corte Inglés, S.A. (2006 – 2014)

- > Gestão de equipa de vendas;
- > Gestão de mercadoria e relação com o departamento de Compras;
- > Estabelecimento de metas e monitorização de desempenho;
- > Gestão de relacionamento com clientes.

INDÚSTRIA

- > Retalho (alimentar e não alimentar)

COMPETÊNCIAS CORE

- > Liderança de equipas
- > Comunicação
- > Tomada de decisão
- > Gestão de pessoas
- > Inovação e Criatividade

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Gestão de projetos
- > Negociação e gestão de espaços comerciais
- > Análise de mercado (Retalho)
- > Vendas e Customer Experience

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Deusto Business School, Pós-graduação em Negociação e Retalho Internacional, 2012
- > Universidade Aberta, Licenciatura em Gestão com minor em Finanças Empresariais, 2007

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

@ nuno.eci@gmail.com

in www.linkedin.com/in/nuno-santos-28374444



Patrícia Candeias

Strategy and Business Development,
Fundação Altice Portugal

PERFIL

Ao longo de quase 25 anos de experiência profissional no setor das telecomunicações, abracei diferentes áreas como inovação, estratégia, empreendedorismo, gestão de produto e de segmento e serviço ao cliente. Na Altice, tenho assumido progressivamente projetos mais complexos e de elevada responsabilidade. Em 2023, iniciei a minha participação como teaching fellow.

Estudei em instituições de renome em Portugal, EUA, Inglaterra e Japão, com o apoio de 5 bolsas de estudo que me proporcionaram oportunidades únicas de desenvolvimento.

O reconhecimento também surgiu na forma de prémios: da Portuguese Women in Tech, pelo meu papel no ecossistema empreendedor; da Altice, pela implementação de projetos de transformação digital; e pela AESE, no âmbito do Executive MBA, ao atribuir-me o primeiro lugar na elaboração de um estudo de caso.

O DNA Innovator Test descreve-me como sendo inovadora e orientada para a concretização. O Birkman Assessment destaca: a capacidade para liderar, motivar e envolver pessoas; o comportamento energético, lógico e objetivo; a ponderação nas decisões difíceis; e por tender a ignorar protocolos, em situações de stress, encontrando soluções criativas.

O apoio incondicional das minhas filhas e dos meus pais é a força motriz que me permite definir e superar desafios.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Strategy & Business Development, Fundação Altice Portugal (2023 – presente)

- > Definição da estratégia para 2024/25;
- > Desenvolvimento de projetos de literacia digital;
- > Gestão da relação com stakeholders;
- > Redefinição de processos para promoção da eficiência operacional;
- > Candidatura a linhas de financiamento;
- > Report direto ao Diretor-geral.

Diretora do Museu das Comunicações, Fundação Portuguesa das Comunicações (2019 – 2023)

- > Transformação digital;
- > Redefinição da jornada do cliente;
- > Desenvolvimento de negócios, targets e parcerias nacionais e internacionais;
- > Report direto ao CEO;
- > Gestão de equipas de 4 a 7 pessoas;
- > Resultados: melhor mês, em 23 anos, em termos de faturação e de número de visitantes (2019).

Global Ecosystem Builder, Altice (2016 – 2019)

- > Scouting de start-ups;
- > Gestão de eventos;
- > Gestão de comunidade;
- > Report direto ao Diretor de 2ª linha;
- > Resultados: +3k pessoas impactadas em eventos e workshops (2018).

Senior Consultant (B2C), Altice (2015 – 2016)

- > Desenvolvimento de novos produtos e negócios;
- > Identificação de nichos de mercado;
- > Benchmark;
- > Segmentação;
- > Report direto ao Diretor de 2ª linha;
- > Resultados: lançamento da oferta 5P.

Coordenadora de Campanhas Below the Line (B2C), tmn (2010 – 2015)

- > Apuramento de targets para contacto;
- > Desenvolvimento de guiões para call center;
- > Lançamento de campanhas inbound e outbound com atendimento humano ou IVR;
- > Controlo dos KPI's;
- > Report direto ao Diretor de 2ª linha;
- > Gestão de uma equipa de 3 pessoas;
- > Resultados: número de portabilidades positivas pela primeira vez.

INDÚSTRIA

- > Telecomunicações
- > Ecossistema Empreendedor /Start-ups

COMPETÊNCIAS CORE

- > Pensamento out-of-the-box
- > Capacidade de concretização
- > Resiliência
- > Trabalho de equipa
- > Comunicação
- > Atenção ao detalhe
- > Rigor
- > Ética

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Inovação
- > Estratégia
- > Desenvolvimento de Negócios
- > Marketing
- > Serviço ao Cliente

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Meiji University | Japão, Executive MBA – Semana Internacional, 2024
- > IESE | E.U.A., Executive MBA – Semana Internacional, 2023
- > LSE | Inglaterra, Leading Women of the Future, 2022
- > IE Business School | Online, Best Practice in Online Education, 2020
- > UCLA | E.U.A, Women on Board, 2019
- > INSEAD | Online, Innovation in the Age of Disruption, 2018
- > B-Training, Certificado de Competências Pedagógicas, 2014
- > ISEG, Pós-Graduação em Marketing Management, 2001
- > UAL, Licenciatura em Economia, 1999

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês

@ patricia.candeias.i9@gmail.com

in www.linkedin.com/in/patricia-candeias/

35

22º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024



Paulo Leite de Magalhães

CEO, Inovflow

PERFIL

Fundador e CEO da Inovflow desde 2011. Sou um gestor e empreendedor, com mais de 15 anos de experiência a liderar empresas tecnológicas B2B. O meu percurso destaca-se pela liderança de empresas através de estratégias de crescimento, orgânicas e inorgânicas, explorando os desafios e oportunidades que cada uma apresenta. No âmbito orgânico, concentrei os esforços na expansão das operações existentes, otimizando processos e a eficiência para alcançar uma escalabilidade sustentável, isto resultou no aumento significativo da base de clientes, nas vendas e nos resultados, mas também na cultura da empresa, assegurando o alinhamento entre o crescimento, a missão e os valores. Em paralelo, abracei oportunidades de crescimento inorgânico, liderando com sucesso várias iniciativas de fusões e aquisições, que permitiram uma expansão mais rápida, para além de incorporar novas competências e tecnologia ao nosso portfólio.

Sou um entusiasta do autoaperfeiçoamento, o que me leva a procurar constantemente novos conhecimentos, que me ajudam a desenvolver-me pessoalmente, mas também a elevar as pessoas que me rodeiam. Esta paixão pelo crescimento contínuo, combina com um elevado compromisso com o sucesso e molda a forma como lidero, com um olhar voltado para o futuro, procurando sempre superar as expectativas.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Founder & CEO, Inovflow – Business Solutions SA (2011 – presente)

- > Desenvolver a visão estratégica da empresa, identificando oportunidades de mercado e orientando o crescimento a longo prazo;
- > Dirigir todas as operações da empresa, liderando equipas multidisciplinares para o alcance das metas e objetivos definidos;
- > Criação e desenvolvimento de parcerias e relacionamentos estratégicos com clientes, fornecedores e outras partes interessadas para impulsionar a competitividade da Inovflow.

Sales Manager, Johnson & Lopes Software | Expert, SA | Grupo Incentea (2003 – 2011)

- > Gerir e motivar a equipa de vendas para o alcance dos objetivos de vendas;
- > Definição de estratégias comerciais;
- > Desenvolver e manter relacionamentos fortes com os clientes-chave;
- > Gestão dos parceiros de negócios;
- > Identificação de novas oportunidades de negócio;
- > Gestão do pipeline de vendas para garantir um fluxo de negócios contínuo.

INDÚSTRIA

- > Tecnologia (software de gestão)
- > Consultoria

COMPETÊNCIAS CORE

- > Visão estratégica
- > Foco nos resultados
- > Agilidade
- > Flexibilidade e capacidade de adaptação
- > Construção de relacionamentos
- > Cultura de crescimento
- > Tomada de decisões baseada em dados
- > Foco na melhoria contínua

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Direção-geral
- > Desenvolvimento de negócios
- > Desenvolvimento de equipas
- > Cultura organizacional
- > Perspicácia financeira

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Católica Lisbon SBE, PAGE, 2016
- > Instituto Superior de Gestão, Mestrado em Gestão, 2011
- > ISLA Lisboa, Licenciatura em Gestão de Empresas, 2008

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol (elementar)

@ paulo.magalhaes@inovflow.pt

in www.linkedin.com/in/pauloleitemagalhaes

Paulo Ricardo Manique Nunes

General Manager Iberia, BUSUP

PERFIL

Com uma trajetória diversificada e orientada para resultados, assumo atualmente funções como General Manager Iberia, na BUSUP, onde lidero com sucesso a expansão dos negócios na Península Ibérica, impulsionando o crescimento da equipa e de uma mobilidade corporativa mais sustentável e partilhada.

Com experiência anterior em cargos de liderança na área do comércio eletrónico e consultoria, fui Diretor de E-commerce, na Zori, e Cofundador e Diretor-Gerente, na Saúde Livre, tenho demonstrado habilidades em desenvolvimento de negócios em múltiplos contextos e de gestão internacional. Possui uma formação académica sólida: concluí o MBA Executivo, pela AESE Business School, em 2024, que me permitiu consolidar conhecimentos e desenvolver novas competências de gestão geral e liderança, as pós-graduações em Marketing Digital & Analytics, pela NOVA IMS Information Management School, em 2019, e em Psicologia Organizacional, pelo ISCTE – IUL, em 2009.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

General Manager Iberia, BUSUP

- > Liderança do desenvolvimento de negócio a nível Ibérico ao nível de vendas e de sourcing;
- > Liderança do processo de reestruturação das equipas e preparação para o crescimento;
- > Suporte à Administração com insights de mercado para aceleração do crescimento global.

General Manager Portugal, BUSUP

- > Liderança do crescimento do negócio de +500%;
- > Identificação e desenvolvimento de estratégias para o crescimento do negócio em novos verticais;
- > Gestão de projetos multidisciplinares com vista à inovação da proposta de valor do negócio.

E-commerce Director, ZORI

A Zori é uma empresa de vendas online de grandes marcas e preços baixos assente numa estratégia de daily deals.

- > Definição e implementação da estratégia de negócio;
- > Definição e implementação do plano de marketing digital e estratégia de preço;
- > Definição e monitorização dos KPIs do negócio;
- > Identificação de oportunidades no produto para melhoria dos principais KPIs, nomeadamente, taxa de conversão, taxa de abandono do carrinho, taxa de compra repetida e valor médio de compra;
- > Definição e liderança da implementação de melhoria do website nomeadamente com novas features.

Co-Founder & Managing Director, Saúde Livre

A Saúde Livre é uma startup focada em mudar o modo como as pessoas acedem a serviços de saúde, alterando a forma como reservam consultas ou exames médicos, assente num alargado market place de consultórios, clínicas e hospitais em Portugal.

- > Desenvolvimento do modelo de negócio;
- > Desenvolvimento e implementação da estratégia de Marketing Digital;
- > Desenvolvimento da rede de clínicas de prestadores de serviços médicos (B2B);
- > Recrutamento e formação da equipa.

INDÚSTRIA

- > Mobilidade
- > Tecnologia
- > E-commerce

COMPETÊNCIAS CORE

- > Relações pessoais
- > Desenvolvimento Estratégico
- > Gestão de projetos
- > Gestão de projetos de Mobilidade
- > Gestão de equipas multidisciplinares
- > Liderança de equipas

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Mobilidade
- > Inovação
- > Desenvolvimento de Negócio Corporate

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > NOVA IMS Information Management School, Digital Marketing and Analytics, 2019
- > ISCTE, Pós-graduação em Psicologia Organizacional, 2009
- > ISCTE, Licenciatura em Psicologia, 2008

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

@ pmaniquenunes@gmail.com

in www.linkedin.com/in/paulomaniquen/

37

22.º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

Pedro Ângelo

CEO da NAV Portugal –
Navegação Aérea de Portugal

PERFIL

Com mais de 12 anos de experiência no setor da aviação em Portugal, sou um gestor comprometido em liderar equipas e pessoas, desenvolvendo estratégias inovadoras para promover a segurança e a eficiência nos serviços de tráfego aéreo. Atualmente, estou como Presidente da NAV Portugal, uma posição na qual tenho a honra de liderar um conjunto de profissionais dedicados e briosos na gestão do espaço aéreo nacional.

Ao longo da minha carreira acumulei uma sólida compreensão dos desafios do setor da aviação, trabalhando em estreita colaboração com autoridades reguladoras, parceiros da indústria e demais partes interessadas visando operações aéreas seguras e eficientes. A abordagem centrada nas pessoas e na inovação tem sido fundamental para impulsionar a excelência operacional e promover uma cultura organizacional de melhoria contínua.

Além de liderar a NAV Portugal, mantenho-me ativamente envolvido em iniciativas voltadas para a inovação tecnológica e a modernização de sistemas na indústria da aviação, participando em diversos fóruns do setor de atividade. Sou ainda um adepto entusiasta da adoção de tecnologias emergentes, como inteligência artificial e automação, visando a otimização de processos e a eficiência das operações.

Estou ainda comprometido com as novas políticas empresarias da sustentabilidade e do negócio responsável, promovendo a definição de metas e objetivos para a tomada de decisão de acordo com os compromissos do ESG.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

CEO, NAV Portugal (dezembro 2022 – presente)

Com a coordenação geral do CA e Accountable Manager, com os pelouros atribuídos da Direção de Operações da Região de Lisboa, da Direção de Operações da Região Atlântica, da Direção de Safety e Security, da Direção de Informação, Procedimentos Aeronáuticos e Qualidade, do Gabinete de Assuntos Jurídicos, do Gabinete de Relações Institucionais, Media e Externas, do Gabinete de Cibersegurança e da Área da Formação.

Vogal do Conselho de Administração, NAV Portugal (março 2020 – dezembro 2022)

Vogal do Conselho de Administração, com os pelouros atribuídos da Direção de Operações da Região Atlântica, Direção de Informação, Procedimentos Aeronáuticos e Qualidade, do Gabinete de Cibersegurança, do Gabinete de Assuntos Jurídicos, do Gabinete de Relações Institucionais, Media e Externas, do Gabinete de Coordenação de Slots e da Área da Formação.

Advogado interno, NAV Portugal (dezembro 2012 – dezembro 2015)

Advogado no gabinete jurídico da NAV Portugal, E.P.E., com especial incidência nas áreas de direito público, aéreo, contratação pública, contencioso administrativo, direito societário e direito contraordenacional.

INDÚSTRIA

- > Transportes
- > Aviação
- > Direito administrativo e contratação pública

COMPETÊNCIAS CORE

- > Liderança de equipas em diferentes contextos
- > Orientação para resultados
- > Foco na excelência operacional
- > Negociação

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Liderança estratégica
- > Gestão operacional
- > Cultura organizacional
- > Assessoria jurídica
- > Inovação tecnológica
- > Sustentabilidade

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Católica Lisbon SBE, Programa Avançado de Gestão para Executivos, 2021
- > Universidade de Lisboa, Pós-graduação em Direito dos Transportes, 2013
- > Universidade de Lisboa, Pós-graduação em Direito dos Contratos Públicos, 2009
- > Universidade de Lisboa, Licenciatura em Direito, 2007

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês

@ angelo_pedro@hotmail.com

in www.linkedin.com/in/pedro-angelo-4929b028

38

22º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

Pedro Clara Nunes

Business Unit Director,
Sika Portugal

PERFIL

Licenciado em Química Industrial, com experiência em gestão de projetos de Tratamento de Efluentes. A curiosidade e facilidade nas relações interpessoais despertou em mim o interesse para a área comercial. O prazer na aprendizagem com outros, com as suas experiências profissionais e de vida, levou-me a frequentar uma Pós-Graduação em Direção Comercial no ISCTE.

A minha progressão de carreira foi estruturada na capacidade de estabelecer um bom ambiente de trabalho nas equipas e de desafiar o status quo, procurando fatores diferenciadores em projetos desenvolvidos em conjunto com diversos departamentos da empresa. A Gestão faz parte do meu quotidiano: definição de estratégias, resolução de problemas, proatividade e desafiar todos com quem trabalho para desenvolverem espírito crítico e criatividade num saudável ambiente de competitividade dentro da empresa. Integridade, respeito e honestidade são valores que trago do contexto familiar e que promovo no meio profissional. Viver fora, mas perto, de uma grande cidade e junto ao mar, permite-me usufruir de tempo de qualidade em família, que considero essencial para manter a motivação que preciso para enfrentar os desafios do dia-a-dia.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Diretor de Unidade de Negócios, Sika Portugal S.A. (2012 – presente)

- > Gestão do P&L, definição da estratégia e do plano de marketing da Unidade de Negócios da Distribuição;
- > Gestão da estrutura necessária para o desenvolvimento de negócio – fornecedores, produtos, clientes e relação com os departamentos internos da empresa;
- > Responsável pela implantação e desenvolvimento do conceito de imagem da Loja Sika, ao nível nacional, em estreita coordenação com o Departamento de Marketing;
- > Coordenação de uma equipa de 7 Engenheiros de Produto para a introdução de produtos no mercado e respetivo acompanhamento, especificação em Gabinetes de Projeto e Arquitetura para o desenvolvimento e acompanhamento de Cadernos de Encargos junto dos Donos de Obra, Empreiteiros e Aplicadores Especializados;
- > Implantação da marca e desenvolvimento do negócio no mercado de Cabo Verde.

Gestor Nacional de Vendas, Sika Portugal S.A. (2009 – 2012)

- > Implementação do plano de marketing e negócios da Unidade de Negócios da Distribuição no campo operacional;
- > Coordenação de uma equipa de 6 Accounts dedicados a operacionalizar no terreno as diretivas definidas para o mercado, com o objetivo de garantir o cumprimento do orçamento anual;
- > Responsável pelo acompanhamento dos Key Accounts da revenda tradicional, onde se inclui o mercado dos Açores e Madeira;
- > Deputy do Diretor da Unidade de Negócios.

National Key Account Manager, Sika Portugal S.A. (2007 – 2009)

- > Execução do orçamento, plano de marketing e de negócios;
- > Coordenação de uma equipa comercial de 3 DTCs dedicada à Distribuição Moderna, operacionalizando as linhas estratégicas;
- > Responsável pelo acompanhamento das Key Accounts da Distribuição Moderna, com foco na negociação com as Centrais de Compras por forma a operacionalizar a implantação e desenvolvimento da marca no mercado nacional.

INDÚSTRIA

- > Frame Systems for Architecture
- > Construction Chemicals
- > Distributions Channels in Construction

COMPETÊNCIAS CORE

- > Visão sistémica
- > Conhecimento do Mercado e do Negócio
- > Liderança de equipas
- > Foco nos resultados
- > Comunicação
- > Escuta ativa
- > Tomada de decisão

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Direção Comercial
- > Desenvolvimento de Negócio
- > Estratégia e Inovação

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > ISCTE, Pós-Graduação em Direção Comercial, 2007
- > Universidade da Beira Interior, Licenciatura em Química Industrial, 2002

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

@ pedroclaranunes@gmail.com

in www.linkedin.com/in/pedro-clara-nunes-16ab437/

39

22º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

Pedro Ferreira Damião

Head of Energy and Water Efficiency,
BE Bluenergy

PERFIL

Experiência em empresa internacional do setor da energia. Iniciei a minha carreira no mercado de combustíveis fósseis, onde adquiri uma compreensão profunda das dinâmicas desse setor e das suas implicações. Contudo, a crescente preocupação com as questões ambientais levou a direcionar o meu foco para a transição energética, onde explorei o potencial da eletricidade e do hidrogénio como soluções promissoras para uma mobilidade mais limpa e eficiente. Ao longo dos anos, fui adquirindo competências para identificar oportunidades de melhoria e desenvolver planos de ação abrangentes, com o intuito de alcançar metas ambiciosas de eficiência energética e hídrica, que são fundamentais para uma compreensão das complexidades dos vários mercados.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Head of Energy and Water Efficiency | Strategy & Business Development Manager, BE Bluenergy (2024 – presente)

- > Análise de viabilidade e avaliação de riscos para garantir investimentos assertivos e o crescimento sustentável da empresa.
- > Avaliação dos processos de implementação de componentes solares e hídricos – definição de potenciais de negócio.
- > Modelação de dados para construção de modelos estratégicos de suporte à decisão.

Gestor Sénior de Planeamento e Otimização de Rede (retalho), Galp (janeiro 2020 – setembro 2022)

- > Definição e gestão da construção do plano de rede (Network Plan) e respetivo plano de ação, numa ótica de energia integrada.
- > Gestão e definição dos potenciais de negócio fuel e non fuel na rede retalho.
- > Análise de viabilidade e avaliação de riscos para garantir investimentos assertivos e o crescimento sustentável da empresa.

- > Desenvolvimento e gestão do Projeto White Paper: análise pormenorizada da rede Galp, onde manter, investir e desinvestir; que tipo de produtos e loja a implementar num período temporal de 3, 5 e 10 anos.

Gas&Power | B2B2C | Gestor de Contratos e Reporting, Galp (abril 2018 – dezembro 2019)

- > Definição de estratégias com base nas tarifas aplicáveis, bem como os custos reconhecidos das empresas participadas da Galp, de acordo com a metodologia para a formulação de preços estabelecida periodicamente pela ERSE, assim como, participar nas respetivas negociações com a ERSE, no sentido de assegurar os interesses do Grupo, numa ótica de criação de valor.
- > Direção e acompanhamento da preparação da informação sujeita a auditoria externa e interna.
- > Gestão da aplicação das compensações e transferências estipuladas pela ERSE.

Marketing | B2B2C | Gestor de Programas de Fidelização, Galp (setembro 2012 – março 2018)

- > Coordenação e desenvolvimento dos Programas de Fidelização de Clientes, garantindo a gestão dos fornecedores de serviços em outsourcing, das infraestruturas tecnológicas dos programas e do desenvolvimento da melhoria contínua das operações no retalho.
- > Desenvolvimento e implementação de programas de fidelidade e retenção de clientes, utilizando análise de dados e feedback para aprimorar a experiência do cliente e promover a fidelização à marca.
- > Gestão de equipas multidisciplinares para garantir a entrega de um serviço excecional ao cliente em todos os pontos de contato, incluindo atendimento ao cliente e resolução de problemas (customer journey).

Pricing | B2B2C | Gestor de preços de combustível, Galp (abril 2008 – agosto 2012)

- > Gestão, monitorização e implementação das políticas de

- preços de combustíveis líquidos na rede Galp.
- > Gestão do modelo de otimização de preços de modo a garantir as quotas de mercado definidas numa perspetiva de rentabilidade dos ativos e dos capitais investidos.
- > Responsável pela definição e implementação de estratégias para o mercado, otimizando margens e maximizando a penetração de mercado.
- > Análise de dados e tendências do mercado para ajustar os preços de forma eficiente, tendo em consideração os custos de produção, a concorrência e procura.

INDÚSTRIA

- > Energia – transição e eficiência energética;
- > Água – eficiência hídrica

COMPETÊNCIAS CORE

- > Desenvolvimento de negócios Oil&Gas&Power
- > Pricing
- > Gestão de ativos energéticos
- > Alianças estratégicas
- > Planeamento e otimização da rede de mobilidade
- > Planeamento estratégico energético e hídrico

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Estratégia
- > Orientação para resultados
- > Orientação para o Cliente
- > Desenvolvimento de soluções integradas
- > CRM
- > Negociação

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Universidade Atlântica, Licenciatura em Gestão e Estratégia, 2004

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol
- > Francês (elementar)

@ pedroferreiradamiao@gmail.com

in www.linkedin.com/in/pedro-ferreira-damiao

40

22.º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

Pedro Inês

Head of Strategic Planning,
Ageas Portugal

PERFIL

Ao longo dos últimos 25 anos, tenho trabalhado em diferentes organizações e geografias (Portugal, Reino Unido, Bélgica, Hong-Kong), num contexto multicultural de constante desafio, desenvolvimento, transformação e inovação. Tem sido uma jornada fantástica num mundo e setor em profunda transformação. A implementação prática das duas maiores alterações regulamentares dos últimos anos do setor segurador (IFRS 17 e Solvência II) permitiram-me adquirir um forte conhecimento e experiência na área financeira e de risco. Outros projetos, envolvendo temas de natureza estratégica, de negócio e operativa, completaram esta experiência e permitiram-me adquirir uma visão e um conhecimento profundo da estratégia e do negócio segurador, bem como adquirir competências importantes para apoiar, interagir e encontrar consenso com diferentes stakeholders.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Head of Strategic Planning, Grupo Ageas Portugal (jul 2023 – presente)

- > Definição e implementação da visão, metodologia e modelo operativo da área do planeamento estratégico;
- > Análise, definição, acompanhamento e reporte dos projetos estratégicos.

Head of IFRS 17 Implementation Program, Grupo Ageas Portugal (2020 – 2023)

- > Apoio técnico na implementação do novo normativo contabilístico;
- > Definição, acompanhamento e reporte do programa IFRS 17;
- > Apoio na gestão da mudança;
- > Formação.

Director of Insurance Advisory, KPMG Portugal & Hong-Kong (2011 – 2020)

- > Apoio no desenvolvimento e implementação de diferentes iniciativas no setor segurador;
- > Participação em diferentes grupos de trabalho nacional e internacional;
- > Gestão de diferentes equipas e projetos ao nível nacional e internacional de natureza estratégica, de negócio e operacional;
- > Formação, estudos e publicações.

Senior Manager of Capital Markets, PwC UK (2010)

- > Gestão de diferentes equipas e projetos de natureza estratégica, de negócio e operacional, incluindo processos de M&A;
- > Apoio ao PMO do CFO Forum;
- > Estudos e publicações.

General Director's Deputy Assistant, Associação Portuguesa de Seguradores (2005 – 2010)

- > Membro da delegação portuguesa no Insurance Europe e dos grupos de ligação com o CFO Forum e CRO Forum;
- > Apoio ao desenvolvimento e implementação de diferentes temas técnicos e regulamentares no setor segurador nacional;
- > Apoio no desenvolvimento de diferentes grupos de trabalho locais;
- > Formação, estudos e publicação nacionais e internacionais.

Senior Insurance Audit, KPMG Portugal (2002 – 2005)

- > Membro da equipa de auditoria para o desenvolvimento de projectos em Portugal, Cabo Verde e Moçambique.

INDÚSTRIA

- > Seguros
- > Serviços Financeiros

COMPETÊNCIAS CORE

- > Gestão e Liderança
- > Comunicação
- > Colaboração
- > Inovação e Criatividade
- > Adaptabilidade
- > Resolução de problemas
- > Trabalho de equipa

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Estratégia
- > Finanças
- > Contabilidade
- > Gestão de risco

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > ISEG, Mestrado em Ciências Atuariais, 2011
- > Católica Lisbon SBE, Programa Avançado de Gestão de Seguradoras, 2006
- > ISCAL, Licenciatura em Controlo Financeiro, 1998

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês

@ pmrines@gmail.com

in www.linkedin.com/in/pedro-inês-0029224

41

22.º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

Raquel Teixeira

Diretora de Inovação e Desenvolvimento
de Negócio, Laboratórios Atral

PERFIL

Licenciada em Ciências Farmacêuticas, pela Universidade Fernando Pessoa, e Doutorada em Farmácia (Especialidade de Tecnologia Farmacêutica), pela Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra. Raquel tem ainda uma pós-graduação em Pharmaceutical Marketing & Business Development, pelo ISEG, e terminou recentemente o Executive MBA da AESE Business School.

Desde 2012, tem feito carreira na Indústria Farmacêutica, tendo iniciado o seu percurso como Responsável no Desenvolvimento e Coordenação de projetos colaborativos entre Reckitt Benckiser Healthcare e King's College London. Em 2015, trabalhou como Gestora de Tecnologia e Ciência no Instituto de Investigação do Medicamento (iMed.U.Lisboa), sendo atualmente um membro ativo do iMed Research Group – Pharmaceutical Development.

Em 2016, começou a trabalhar nos Laboratórios Atral, no Departamento de Investigação e Desenvolvimento (I&D), sendo atualmente Diretora dos Departamentos de I&D e de Business Development, procurando incessantemente desafios que possam oferecer a combinação da ciência com o desenvolvimento do negócio.

Em 2024, foi convidada para pertencer ao painel de avaliadores da Comissão Europeia.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Expert da European Commission, Research Executive Agency (2024 – presente)

- > Responsável pela análise individual de candidaturas ao HORIZON-MSCA, Marie Skłodowska-Curie Actions; Developing talents, Advancing Research;
- > Participação, em Bruxelas, na discussão das propostas em análise enquanto membro do painel de avaliadores.

Diretora de Inovação e Business Development, Laboratórios Atral (2016 – presente)

- > Gestão e liderança da equipa de trabalho;
- > Responsável pela coordenação das atividades relacionadas com o Departamento de I&D, nomeadamente desenvolvimento analítico, desenvolvimento farmacêutico e cosmético;
- > Procura de novas moléculas para desenvolvimento interno;
- > Procura de novos produtos e parcerias para Atral e subsidiárias;
- > Fortalecer relações e atividades com outras Entidades Públicas e Privadas.

Professora Convidada, Invictus Sciences, Advanced Program in Product Management & Business Development (2021 – presente)

- > Responsável pelo módulo de Licenciamento, distribuição e gestão do portfolio.

Professora Convidada, Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra, Pharma Business Development (2021 – presente)

- > Oportunidades de negócio na Indústria Farmacêutica, desde codesenvolvimento a licenciamentos.

Farmacêutica-adjunta, Farmácia Aliança (2009 – 2010)

- > Aconselhamento aos utentes sobre a medicação a efetuar, posologia, interações com outros medicamentos;
- > Aconselhamento de dermocosmética;
- > Consulta a centros de informação e consequente informação aos diferentes colaboradores;
- > Correção de receituário;
- > Gestão de encomendas a armazenistas e controlo de stocks.

INDÚSTRIA

- > Indústria Farmacêutica (medicamentos, OTCs, suplementos alimentares, cosmética)
- > Farmácia comunitária
- > Distribuição

COMPETÊNCIAS CORE

- > Inovação farmacêutica
- > Desenvolvimento analítico e galénico
- > Negociação
- > Desenvolvimento de parcerias
- > Gestão de projetos
- > Liderança de equipas

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Direção
- > Gestão
- > Estratégia
- > Desenvolvimento de Negócio
- > Investigação e Desenvolvimento

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > ISEG, Pós-graduação em Marketing Farmacêutico e Business Development, 2019
- > Apifarma, Curso Six Sigma Black Belt, 2019
- > Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra (em colaboração com o King's College), Doutoramento em Farmácia, na especialidade de Tecnologia Farmacêutica, 2015
- > Cohitec by Cotec, Curso de empreendedorismo Turning Science to Business, 2015
- > Universidade Fernando Pessoa, Licenciatura em Ciências Farmacêuticas, 2009
- > Certificado de Competências Pedagógicas de Formador, 2009

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

@ rteixejrasjm@gmail.com

in www.linkedin.com/in/raquel-s-teixeira/



Rita Sérgio Mota

PERFIL

Trabalhei 26 anos numa empresa multinacional de TI. Partindo de um background sólido de engenharia, comecei por trabalhar em hardware e software de comunicações, tendo posteriormente alargado as minhas áreas de atuação, desenvolvendo uma atitude multicultural e a confiança para trabalhar em ambientes diversos. Promover o espírito de equipa e fomentar a comunicação entre os colaboradores tem sido um objetivo pessoal ao longo da minha carreira, tenho trabalhando com pessoas de diversas formações, em cargos onde a comunicação é importante e situações onde o trabalho em equipa é essencial. Gosto de atividades estruturadas como organização e planeamento: desenvolvimento de regras ou procedimentos, programação, trabalho com sistemas e aplicações, elaboração de trabalhos detalhados e medição de desempenho ou resultados. Tenho tendência a ser reflexiva e criativa: perspicaz, otimista, atenciosa e sociável. Sou adepta da multitarefa e da gestão eficaz de prioridades, essencial quer no local de trabalho quer enquanto mãe de quatro filhos. Tenho uma capacidade comprovada de me desenvolver em ambientes dinâmicos, mantendo uma atitude positiva e alcançando resultados. Possuo fortes capacidades de comunicação interpessoal, organizacionais, analíticas e de resolução de problemas, aperfeiçoadas através do equilíbrio entre as exigências de uma casa cheia e as responsabilidades profissionais. Tenho experiência na coordenação e administração de pessoas, como líder de equipa de projetos. Como membro sénior das equipas, orientei vários colegas. Ver a sua evolução foi sempre uma enorme satisfação.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Service Management and Quality and Metrics Specialist, IBM Portugal (mai 2018 – abr 2021)

- > Trabalhei para diversas contas de serviços de outsourcing, apoiando os stakeholders internos e o cliente como service deliver advocate para processos ITIL.
- > Fui responsável pela elaboração de relatórios mensais de capacidade contratual e desempenho para grandes contas de serviços financeiros de outsourcing.

Sales Operations Manager Advisor, IBM Portugal (jan 2005 – abr 2018)

- > Apoio aos Managers de Vendas no planeamento, organização e execução eficaz da cadência de vendas, obtenção de resultados e controle de negócios, seguindo negócios, carregando encomendas e reconhecendo as receitas associadas.
- > Aconselhamento aos gestores com vista à melhoria da previsão trimestral de vendas e da precisão dos resultados.
- > Implementação e avaliação de Planos de Vendas e Desafios Individuais, atuando proactivamente em questões futuras para alavancar as principais oportunidades de negócios.

Resource Deployment Manager, IBM Portugal (jan 2004 – dez 2004)

- > Contribuí para minimizar os níveis de ociosidade da equipa, para atingir as metas de ocupação da unidade de negócios, ajudando na priorização e seleção de recursos para a prática, por forma a minimizar as vagas abertas e o tempo de alocação da equipa.
- > Atuei como ponto de ligação com RDMs pares e outras organizações externas para identificar e assegurar os recursos certos para os projetos atendendo às suas particularidades.

CRM Consultant, IBM Portugal (fev 1999 – dez 2003)

- > Projetos relacionados com a transformação de organizações, associados à reengenharia de processos, com ênfase nas áreas de gestão de relacionamento com clientes.
- > Projetos de avaliação, desenho e implementação de soluções tecnológicas para Contact Centers nos sectores Bancário, Saúde e Utilities.

Networking Marketing and Support Specialist, IBM Portugal (mai 1995 – jan 1999)

- > Principais projetos na área da integração informática e telefónica, incluindo análise e desenho de processos e desenvolvimento e implementação de sistemas Interactive Voice Response (IVR).

INDÚSTRIA

- > Produtos e Serviços de TI

COMPETÊNCIAS CORE

- > Gestão de projetos
- > Liderança de equipas
- > Matemáticas e Engenharia
- > Organização e planeamento
- > Gestão de recursos
- > Serviço ao cliente

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Service Manager
- > Sales Operations
- > Customer Relationship Management
- > Resource Deployment Manager
- > Project Management
- > Team Leader

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Instituto Superior Técnico, Licenciatura em Engenharia Eletrotécnica e de Computadores, 1995

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol
- > Francês (elementar)



Roberto Leal Jacinto

Consultor Independente em
Gestão Estratégica

PERFIL

Engenheiro de formação, gradualmente transitei para a gestão estratégica. De startups a multinacionais, contribuí como colaborador interno e consultor independente, navegando diversas estruturas organizacionais, liderando equipas geograficamente dispersas em projetos globais. Desenvolvo soluções holísticas, conectando pessoas e processos, com foco no crescimento do negócio através da inovação. Malabarista como hobby, equilíbrio qualidade, tempo, custo e o ocasional desejo de me juntar ao circo.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Gestor de Produto Técnico, Deutsche Telekom (2023 – 2024)

> Alinhamento da estratégia de produto entre a sede (Alemanha) e filiais (Europa e América do Norte).

Delivery Manager & Team Leader, Deutsche Telekom (2020 – 2023)

> Implementar e estabelecer equipas e processos na génese de uma nova divisão de entrega de produto.

Head of Software Development, NOS Inovação (2018 – 2020)

> Responsável pela gestão end-to-end de soluções de software para produtos de internet fixa e voz.

INDÚSTRIA

> Tecnologia, Media e Telecomunicações (TMT)

COMPETÊNCIAS CORE

> Liderança
> Gestão de equipas
> Planeamento estratégico
> Definição de propostas de valor

ÁREAS DE EXPERTISE

> Inovação
> Conceção e otimização de processos
> Lançamento de novos mercados
> Gestão de produto

FORMAÇÃO

> AESE/IESE Business School, Executive MBA, 2024
> INDEG - ISCTE Executive Education, Pós-graduação em Soluções Analíticas para a Gestão, 2019
> Nova SBE Executive Education, Management Acceleration Program, 2015
> Instituto Superior Técnico, Mestrado em Engenharia Informática e de Computadores, 2012
> Instituto Superior Técnico, Licenciatura em Engenharia Informática e de Computadores, 2010

IDIOMAS

> Português (nativo)
> Inglês
> Francês
> Espanhol

Rui Santos Esteves

Chefe de Operações,
Comunicações e Sistemas de
Informação, Marinha Portuguesa
– Esquadilha de Submarinos

PERFIL

Antigo aluno do Colégio Militar, desde cedo constatei a importância de trabalhar em equipa, promover relações simbióticas, procurar insaciavelmente o saber, sair da zona de conforto e ter sentido de propósito como ingredientes fundamentais para o sucesso. Treinado e experimentado na tomada de decisão sob pressão, prospero em ambientes dinâmicos e que me permitam formar, coordenar e inspirar pessoas e equipas para atingir objetivos comuns.

Em 2011, formei-me na Escola Naval como Oficial de Marinha para a gestão de pessoas e recursos da organização e, em 2013, especializei-me em submarinos. Tenho desempenhado cargos de responsabilidade crescente, onde a análise de dados, a coordenação de equipas, delegar e ser delegado para a tomada de decisões e ação são pontos comuns, mantendo sempre a responsabilidade de cumprir as missões atribuídas, em contexto nacional e internacional.

Ter participado em várias missões no estrangeiro, permitiu-me desenvolver as competências de resiliência, adaptabilidade, compreensão de diferentes culturas e a capacidade de construir relações significativas além-fronteiras.

Desde 2021, além do planeamento das operações dos submarinos, faço parte da equipa de planeamento de um exercício internacional, anual, que visa experimentar sistemas marítimos não tripulados, sendo responsável pelo domínio submarino.

Além do contexto profissional na Marinha, em 2013, juntei-me aos GlobalShapers do World Economic Forum – Hub de Lisboa, com quem tive a oportunidade de liderar e ser liderado na organização de projetos de impacto. Pai, leitor ávido, viajado, sou entusiasta da inovação através da fusão de culturas e experiências.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Chefe de Operações e Sistemas de Informação, Marinha Portuguesa – Esquadilha de Submarinos (2020 – presente)

- > Planeamento das missões nacionais e internacionais;
- > Gestão de stakeholders;
- > Gestão de informação;
- > Formação na área de operações com submarinos.

Fundador e Sócio-gerente, RMSE Unipessoal Lda. (2021 – presente)

- > Empresa familiar de recuperação, decoração e gestão de arrendamentos de imóveis;
- > Promoção dos apartamentos, gestão dos contratos e gestão financeira.

Oficial do Staff da Operação EU NAVFOR MED SOPHIA – Planos & Treino, HQ Operação, Itália – Roma (2019) – 6 meses

- > Planear a atribuição de tarefas a submarinos no âmbito da vigilância de fluxos migratórios e ilícitos marítimos (v.g. contrabando e lavagem de tanques de navios petrolíferos);
- > Efetuar planos de treino do staff e unidades (navios e aeronaves) dependentes, em particular garantir a elaboração e atualização de Standard Operations Procedures;
- > Preparar relatórios semanais para a UE da atividade efetuada.

Imediato (“Subdirector” do Navio), Marinha Portuguesa – Submarino NRP Tridente (2017 – 2019)

- > Direção de atividades interdepartamentais e gestão de 33 pessoas;
- > Atividades logísticas em Portugal e portos estrangeiros.

Chefe de Operações, Marinha Portuguesa – Submarino NRP Tridente (2015 – 2017)

- > Direção de equipa: planeamento, execução e relato dos resultados das missões atribuídas;
- > Responsável pelo treino e melhoria contínua da guarnição;
- > Atividades de Relações Públicas em Portugal e portos estrangeiros.

INDÚSTRIA

- > Organizações Internacionais (NATO e UE)
- > Economia do Mar (Tecnologia)
- > Defesa

COMPETÊNCIAS CORE

- > Liderança de equipas
- > Get Things Done
- > Falar em público
- > Pensamento analítico e criativo
- > Gestão de stakeholders, inclusive em ambiente multinacional e multicultural

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Gestão de pessoas
- > Operações
- > Gestão de projetos
- > Planeamento de eventos em ambiente internacional

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Instituto Universitário Militar, Curso de Promoção a Oficial Superior, 2022
- > AESE Business School, Programa de Gestão e Liderança, 2022
- > Nova SBE, Exponential Business Administration (XBA), 2021
- > Católica Lisbon SBE, Programa Avançado em Estudos do Mar, 2017
- > Escola de Tecnologias Navais, Especialização em Comunicações e Sistemas de Informação, 2016
- > Norwegian Submarine Training Center, Submarine Operations Officer Course, 2015
- > Centro Integrado de Tática Naval, Formação em Planeamento de Operações Navais, 2015
- > Centro de Instrução de Submarinos, Especialização em Navegação Submarina, 2014
- > Escola Naval, Mestrado em Ciências Militares Navais – ramo Marinha, 2011

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol
- > Italiano (elementar)

@ santosestevessui@gmail.com

in www.linkedin.com/in/ruiestevess554/

45

22º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

Russell Coelho

Operational Excellence Manager,
CordenPharma Lisbon

PERFIL

Com mais de uma década de experiência na indústria farmacêutica e de produção, destaco-me como um líder de equipas focado no crescimento e desenvolvimento das pessoas e com forte orientação para resultados. Ao longo da minha carreira, liderei equipas na implementação de projetos transformacionais que impulsionaram a eficiência operacional e a inovação. Sou apaixonado por promover uma cultura de excelência, onde a melhoria contínua é o cerne da nossa abordagem. Com habilidades comprovadas em gestão de equipas, implementação de estratégias de crescimento e digitalização de processos, estou comprometido em impulsionar o sucesso organizacional e enfrentar os desafios do futuro com determinação e visão estratégica.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Operational Excellence Manager, Corden Pharma Lisbon (Mar 2023 – Presente)

- > Promoção da Cultura de Excelência operacional: liderança e supervisão de iniciativas de melhoria contínua, com um forte foco na otimização da eficiência e capacidade operacional.
- > Liderança de iniciativas de excelência operacional para impulsionar o crescimento do EBITDA.
- > Implementação de iniciativas digitais, para monitorizar a produção industrial.

Sales Manager Portugal & Spain, Prodieco (Jun 2022 – Mar 2023)

- > Condução de estratégias de vendas, resultando num aumento de 40% no volume negócio, por meio de consultoria estratégica e análise de mercado.
- > Gestão de clientes-chave, condução de negociações e coordenação de projetos complexos.
- > Consultoria estratégica que contribuiu para o desenvolvimento e implementação de ferramentas inovadoras que aumentaram a eficiência da produção em 28%, otimizando o processo produtivo do cliente.

Production Manager, Prodieco (Set 2021 – Ago 2022)

- > Implementação de filosofias Lean para otimização de processos, resultando num aumento de 12% nos principais indicadores de desempenho.
- > Condução da estratégia de crescimento da equipa e organização, expandindo a equipa em 18% para fazer face a um crescimento no negócio de 50%.
- > Introdução de um programa de trabalho de 4 dias por semana para melhorar a produtividade e o "Work Life Balance" da equipa.

Maintenance & Efficiency manager, Generis Pharmaceuticals (2016 – Set de 2021)

- > Liderança de projetos de eficiência e digitalização, resultando num aumento de produção de 20%.
- > Implementação bem-sucedida de sistemas de Serialização e transição digital com a implementação de OEE e Electronic Batch Record.
- > Redução significativa nos tempos de inatividade e aumento da disponibilidade de produção.

INDÚSTRIA

- > Farmacêutica
- > Engenharia & Produção
- > Transformação digital

COMPETÊNCIAS CORE

- > Eficiência operacional
- > Gestão de mudança
- > Liderança de equipas
- > Gestão de projetos
- > Resolução de problemas

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Transformação digital
- > Estratégia
- > Operações
- > Lean Management
- > Desenvolvimento de negócio

FORMAÇÃO

- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > AESE Business School, Programa de Gestão de Liderança, 2024
- > ISEL, Mestrado em Produção e Manutenção, 2012
- > ISEL, Licenciatura em Engenharia Mecânica, 2008

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês (nativo)
- > Espanhol

@ russell.coelho@gmail.com

in www.linkedin.com/in/russell-coelho

46

22º AESE
EXECUTIVE MBA
2022 > 2024

Susana Alves

Business Transformation,
Serviços Financeiros

PERFIL

Com mais de 20 anos de experiência em Serviços Financeiros e Consultoria, iniciou a sua carreira na Accenture, onde desenvolveu uma sólida base em consultoria empresarial e de processos. De seguida, ingressou no Departamento de Organização do Novo Banco, onde expandiu o seu conhecimento em questões financeiras, regulatórias, otimização de processos e eficiência. Posteriormente, ingressou na Ernst & Young Portugal, tendo sido responsável pela área de Financial Crime com foco nos temas de Anti-Money Laundering (AML) e Compliance. Durante o seu percurso liderou diversos projetos de transformação de processos de negócio, redução de custos, melhoria da eficiência e análise e implementação de requisitos regulamentares. Profissional focada no desenvolvimento do negócio, no cumprimento de objetivos e orientada para a obtenção de resultados. Demonstrou flexibilidade e capacidade para trabalhar eficazmente em diversos contextos empresariais. Possui uma sólida experiência na liderança, formação e desenvolvimento de equipas em ambientes multiculturais, destacando-se pela sua capacidade de promover sinergias e alcançar resultados consistentes.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Associate Partner, Ernst & Young

- > Responsável pela área de Financial Crime em Serviços Financeiros, com funções de desenvolvimento de negócio, planeamento, negociação, gestão de clientes e equipas;
- > Representante da EY Portugal no grupo de Financial Crime da EMEA;
- > Gestão de projetos de melhoria de processos e procedimentos, garantindo o alinhamento com a regulamentação em vigor, formação e avaliação de sistemas de controlo interno.

Sub-diretora, NovoBanco

- > Responsável pela gestão do processo de melhoria contínua, pela gestão dos postos de trabalho e pela definição e monitorização do programa de objetivos e incentivos dos departamentos centrais;
- > Gestão de diversos projetos de otimização de processos, redução de custos, melhoria da eficiência operacional e cumprimento de requisitos regulamentares.

Consultora Senior, Accenture

- > Consultora em projetos de otimização de processos, eficiência operacional e definição de requisitos funcionais para a implementação de soluções de negócio;
- > Participação em projetos no âmbito dos serviços de pagamentos, com destaque na definição dos requisitos funcionais para conectar os bancos portugueses ao TARGET2 e à SEPA;
- > Implementação de um programa de Anti-Money Laundering.

INDÚSTRIA

- > Serviços financeiros
- > Consultoria

COMPETÊNCIAS CORE

- > Gestão de projetos
- > Gestão da mudança
- > Liderança de equipas
- > Eficiência operacional
- > Otimização de processos

ÁREAS DE EXPERTISE

- > Business Transformation
- > Estratégia
- > Compliance
- > Anti-Money Laundering

FORMAÇÃO

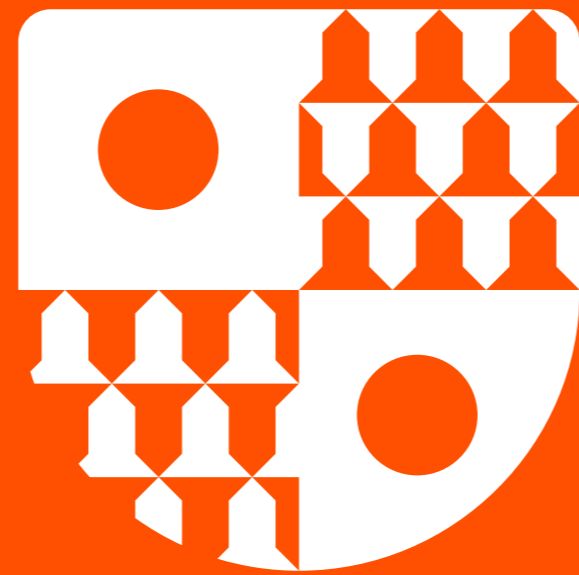
- > AESE Business School, Executive MBA, 2024
- > Cranfield University, Women's Leadership Program, 2017
- > Católica Lisbon SBE, Programa de Liderança, 2016
- > Nova SBE, Advanced Management Program in Banking, 2010
- > Católica Lisbon SBE, Management Skills Program, 2008
- > Instituto Superior de Gestão, Licenciatura em Gestão, 1999

IDIOMAS

- > Português (nativo)
- > Inglês
- > Espanhol

@ sulalves@hotmail.com

in www.linkedin.com/in/susana-l-alves/



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

 CSL Behring
Biotherapies for Life™

 edp

 GRUPO ETE

 Luis Simões

 MERCK

 Millennium
bcp

 pwc

 sovena