

ID-56892 João

Nacionalidad Española y Portuguesa.

Domicilio: Marin, Pontevedra (España) y en Oporto (Portugal).

Disponibilidad Geográfica: Cualquier parte del país o en el extranjero.

Siempre he trabajado y estudiado, incluso cuando ya estaba casado y ya tenía hijos. Trabajo también para alcanzar nivel alto de ventas. Estoy motivado. Soy una persona con necesidades reales, alguien que abandona su zona de confort en busca de oportunidades. Me considero una persona con habilidades de comunicación, gran espíritu de equipo, flexibilidad y adaptación al cambio, dinámico y comprometido, con gran capacidad de organización, autoestima y estabilidad emocional, buena capacidad de razonamiento y comunicación, asertividad y persuasión, buena visión social y facilidad de adaptación a grupos y situaciones muy fácilmente, me puedo adaptar a entornos multiculturales, el liderazgo y la gestión de personas y equipos, fuerte sentido de la responsabilidad, la capacidad y el gusto por el aprendizaje continuo, la capacidad crítica alta y autoevaluación, buena capacidad de organización y planificación del trabajo, liderazgo, exigente, flexible, capacidad de gestionar proyectos e ideas, buena capacidad de resolución de problemas, buena capacidad para la planificación y realización de proyectos profesionales en la gestión y en área de la Salud, comunicador eficaz para una variedad de audiencias, la capacidad para analizar e interpretar los datos y la información, capacidad de informar sobre datos, ideas, conclusiones y / o recomendaciones.

Cualificaciones profesionales:

Tengo 28 años como comercial, director comercial, desarrollo de negocio, director de obras, mantenimiento y proyectos muchos de ellos en el sector de Calefacción, agua caliente y aire acondicionado.

En los sectores Sanidad, Salud, Hospitales, Centros de Salud, Ferrocarril, Autovías y Carreteras, Hidráulicas, Costas y Puertos, Industriales y Urbanizaciones, Edificación Residencial, No Residencial y por final Medioambientales.

-Inscrito en la Orden de Ingenieros como miembro efectivo.

-Dominio de contratación pública, derecho de contratación pública.

-Dominio de plataformas digitales de contratación.

Director de Operaciones y Comercial a ENERGCAMBRA -empresa Ingeniería Civil, **Aire acondicionado**, Electricidad, Energías Renovables, Mantenimiento de edificios, factura € 1.500.000 con 20 empleados directos; que siguen siendo partir de julio 2011 (desde Septiembre de 2011 a Mayo de 2017 trabajé aún en Angola en desarrollo de negocio, busca de proveedores, análisis financiera, contabilidad analítica, gestión de negocio).

Con la crisis en Angola volvió a Portugal.

Principales responsabilidades y proyectos desarrollados:

1. Reporto a los Miembros;
2. Coordinar el desarrollo de negocios en funcionamiento, la empresa técnica y comercial;
3. Desde que empecé funciones, encabezó una reestructuración completa y optimización de la operación de la empresa en su conjunto, especialmente en las áreas de desarrollo de negocios, compras, comercial, técnico y financiero;
4. Me llevó a los procesos de adquisición de los nuevos equipos eléctricos y electromecánicos, en condiciones y precios mucho más ventajosos que se hicieron a mi llegada a la empresa;
5. Con el tiempo, que pasa de 32 a 20 el número de empleados de la compañía y redefinir las funciones de la mayoría de los empleados que se quedaron, manteniendo el mismo nivel de actividad de los mismos inicialmente;
6. He iniciado conversaciones con los principales clientes, que hoy forman parte de nuestra red de clientes;
7. Entré en nuevas áreas de negocio, incluyendo las energías renovables, que ahora representan el 30% del negocio de la empresa;
8. En los últimos cuatro años para reducir la estructura de costos de la compañía en un 11% incluyendo optimización de la producción; compras a través de economías de escala y la renegociación de precios con los proveedores;
9. Dispuesta la empresa del proceso de internacionalización con la entrada en nuevos mercados;
10. Aplicaciones elaboró el marco comunitario anterior y el presente con miras a la internacionalización.
11. Algunas de las actividades asistenciales para mí, sin embargo angariadas:
 - a) Renovación de la red de climatización Montejunto base aérea en la cantidad de 0,5 M €;

b) Rehabilitación de la labor de los servicios de GNR en Lisboa, la mejora de la red de energía eléctrica, sistemas de climatización y la remodelación de algunos servicios en la cantidad de 0,35 M €;

c) Aplicación del campo de fútbol con la aplicación de césped sintético en la cantidad de 0,2 M €;

d) Contrato de mantenimiento de aire acondicionado, del Instituto Nacional de Aviación Civil, que asciende a 0,1 M €.

e) Acuerdo de jardinería con el Ayuntamiento de Anadia vale € 60.000 / año

f) Eliminación del contrato con la Escuela Nacional de Incendios en la cantidad de € 43.000 / año

Para la gestión del negocio hago un plan de visitas mensuales a los clientes, hago análisis de ventas, análisis financiero de las ventas, análisis contable (analizo los negocios que dan más beneficio y menos beneficio, donde podemos mejorar, donde podemos ser diferentes de la competencia, que oportunidades pueden surgir).

Uso CRM.

Hago:

a) ANALISES CAME

Mensualmente:

- Corregir las debilidades do negócio.
- Afrontar las amenazas externas para o negócio.
- Mantener las fortalezas do negócio.
- Explotar las oportunidades que nos brinde el mercado.

b) ANALISES DE KPIs

Indicadores de resultados (qué):

- Reflejan lo que pasó
- Mejora del desempeño lenta

- Indicadores típicamente financieros
- Indicadores de efecto
- Indicadores “después del hecho”
- Miden el impacto de nuestras acciones
- Ejemplos: ventas, rentabilidad, EVA, etc.

Indicadores Impulsores (cómo):

- Reflejan lo que puede pasar
- Mejora del desempeño rápida
- Indicadores no - financieros
- Indicadores de causa
- Permiten gestionar el desempeño
- Indicadores “antes del hecho”
- Permiten predecir impactos
- Ejemplos: lealtad del cliente, calidad de los procesos, tiempo de entrega, índice de competencias, etc.

Y

- Perspectiva Financiera
- Perspectiva del Cliente
- Perspectiva de Innovación
- Perspectiva de Procesos
- Perspectiva de Proveedores
- Perspectiva de Desarrollo

c) Análises Swot

Principales funciones que levo:

- Análisis de mercado y competencia: relativo al portfolio de productos y servicios, canales de venta y característica operativas.
- Definición propuestas de valor: económicamente rentables y factibles.

- Elaboración y seguimiento de presupuestos, ventas y de la operativa del negocio.
 - Lanzamiento de propuestas de valor al mercado: negociación con proveedores, análisis impacto...
 - Experiencia en contabilidad analítica, seguimiento de ventas, elaboración de presupuestos y cuentas de resultados.
 - Manejo avanzado office (Excel, PowerPoint, Word)
 - Portugués y Espanhol (nativo), Inglés y Francés avanzado
 - Disponibilidad para viajar
- Director de Operaciones y Compras del Hospital Vila Nova de Gaia-Oporto - gran hospital público con 1.000 camas y 3.500 empleados, donde permanecí 1993-2011.

Principales responsabilidades y proyectos desarrollados:

1. Dependía del Consejo de Administración;
2. Geria 30 empleados directos y, además, cerca de 100 empleados de diferentes subcontratistas;
3. Geria con la máxima eficiencia de un presupuesto del orden de 10 M € / año para la adquisición / mantenimiento de los diferentes contratos;
4. Supervisión de las áreas de rehabilitación y mantenimiento de los diferentes edificios y equipos hospitalarios (eléctricos, electromecánicos, sistemas de climatización, electromédicos, ...);
5. Las aplicaciones desarrolladas para la salud XXI marco comunitario.
6. Geria contratos de mantenimiento optimizados continuamente de los diferentes equipos, lo que permitió reducir continuamente sus diferentes costos a una tasa promedio de 0,5% anual y Renegocié los mismos contratos;
7. Reestructuré los diferentes equipos bajo mi responsabilidad, con el fin de hacerlos más eficientes y dinámicos (redefinición de las funciones de los empleados críticos, la sustitución de personal, los puesto de trabajo, las empresas de recambio y proveedores, ...);
8. Coordinar y liderar la preparación de las especificaciones de las diferentes obras y la preparación de las ofertas, participé en la adjudicación de diversos contratos y, posteriormente, bajo la supervisión de la ejecución;
9. Organizó la producción con el fin de responder rápidamente a los cambios de planificación requerida.

10. Impulse la gestión de los tiempos de pacientes en espera con la optimización de las consultas;
11. Secuencié los materiales con el fin de mantener las existencias a niveles mínimos y al mismo tiempo, no entrar en insuficiencia;
12. Balancee los puestos de trabajo (quién hace qué);
13. Balancee una celda de trabajo (puestos de trabajo móviles);
14. Dimensione lotes económicos de los materiales;
15. Imulse el tiempo de construcción estándar y los costos estándar de operaciones repetitivas;
16. He determinado la probabilidad (riesgo) la duración y el costo de una actividad;
17. He escogido los diseños que mejor satisfacen ciertos requisitos.
18. Analicé los proyectos de inversión.
19. Geri algunas de las actividades asistenciales;
 - a) Construcción de 8 salas de quirófano - obra de Ingeniería Civil y otros equipos en la cantidad de 9 M €;
 - b) Planta de Tratamiento de Aguas Residuales en la cantidad de 320.000 €;
 - c) Construcción de la Unidad de Cuidados Continuos con 30 camas y 15 cuartos de baño en la cantidad de 0,4 M €;
 - d) Sustitución de 6 calderas de calefacción para los hospitales, que asciende a € 240.000;
 - e) Construcción de centros de transformación eléctrica de 400 Kva, por valor de 1 M €;
 - f) La instalación de una resonancia magnética, por un valor de 0,5 M €;
20. Impulse y dirija varias licitaciones públicas para la compra de equipos médicos, electromédicos, calderas, combustible, vehículos, materiales de construcción, equipos eléctricos, sistemas de climatización,

HABILITACIONES ACADÉMICAS:

- Master en Administración de Empresas (MBA) de la Facultad de Economía de la Universidad de Coimbra en 2006.
- Post-grado en Seguridad y Salud en el Trabajo, que me da el grado de Superior Técnico de Salud y Seguridad en el Trabajo, el Instituto Superior de Lenguas y Administración en 2005.

- **Grado en Ingeniería Industrial, Obras y Construcción, en el régimen post-parto, el Instituto Superior de Ingeniería de Porto en 2005;**
- **Licenciatura en Ingeniería Industrial, Producción, en el régimen post-parto, el Instituto Superior de Ingeniería de Porto en 1992.**

IDIOMAS:

- Inglés: habilidades de nivel elevado (hablado y escrito);
- Francés: Fluido (hablado y escrito);
- Español: nivel elevado de conocimiento (hablado y escrito).

Nivel:

Manager / Gestor de equipos, Sénior Manager / Director de departamento, Director de área de negocio / división, Director General (PYME), Director General (Gran Empresa)

Industrias:

Medicina y ciencias de la salud, Construcción de máquinas e instalaciones, Comercio, Sector inmobiliario y de la construcción, Ciencias de la vida

Función:

Organización, Administración, Servicio al Cliente, Investigación y Desarrollo, Compras, Materiales, Logística, Producción, Fabricación, Ventas, Marketing, Control de gestión, Estrategia, M&A, Dirección de empresa

Conocimientos/Habilidades:

Ventas, Servicio al cliente, Estratégica, Innovación, Finanzas, Marketing, Reorganización de Empresas, Gestión, Ingeniería, Gestión de Personas.