

# CURRICULUM VITAE

## 1- IDENTIFICAÇÃO

**Nome :** Paulo José Antunes Soares  
**Morada :** Rua Circular Nº 67  
2430 Marinha Grande - Portugal  
**Contactos :** 962 292 879  
**e-mail :**  
**Data de Nascimento:** 14/09/74  
**Nacionalidade :** Portuguesa

## 2 - RESUMO PROFISSIONAL

- Criação de Política Comercial
- Criação e aplicação de estratégias para alargar mercados
- Prospecção de mercado
- Acompanhamento de clientes
- Desenvolvimento de produto
- Negociação de contratos

## 3 - HABILITAÇÕES ACADÉMICAS

- Gestão de Empresas
- Especialização em Marketing

## 4 - EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

### **Grupo Vista Alegre Atlantis – Director Comercial Negocio Hotelaria 2013 -**

- Dinamizar e Globalizar a oferta da empresa no Canal Horeca
- Desenvolver parcerias internacionais de distribuição e partilha de conhecimento no sector Hoteleiro.
- Reposicionar a empresa para ser uma das empresas TOP 5 em um horizonte de 5 anos

### **Grupo Vista Alegre Atlantis – Director Comercial Mercado Interno 2006 -2012**

- Reestruturação do Mercado Interno
- Reformulação do retalho Independente
- Gestão Lojas

## **Grupo Vista Alegre Atlantis – Director de Exportação ( Vidro e Cristal ) 2004-2006**

- Gestão diária de 4 marcas Internacionais , 3 gestores de marca/mercado, equipas de Back offices . Responsável directo pelas vendas em novos mercados e principais clientes . Responsável e coordenador da Sucursal em Paris e das equipas de vendas, mkt e agentes comerciais em França e resto do mundo.
- Responsável pelo desenvolvimento e manutenção dos princípios do negocio e de guiar e ajudar os gestores de mercado e agentes a atingir os objectivos .
- Responsável por identificar e explorar novas oportunidades de negocio para a empresa .
- Responsável pela definição da estratégia de crescimento do volume de facturação da área de exportação. Identificação de oportunidades de novos mercados, sectores em crescimento e criação de parcerias .
- Responsável pelos reports comerciais, B.Plans, orçamentos de vendas, avaliação das equipas, briefings de produto e design, actividades de marketing e suporte à venda .
- Promover briefings regulares de melhoria da relação e comunicação vendas/produção e reuniões regulares de serviço ao cliente para estabelecer padrões de melhoria continua .

### **Crisal – 2003 – 2004**

Director Comercial Exportação

- Dinamização Mercados Externos

### **ATLANTIS – UNID. Vidro manual – 2000 – 2003**

Director Comercial ( Nacional/ Exportação )

- Definição e Gestão dos orçamentos de vendas de acordo com a estratégia global do Grupo.
- Implementação e controle da estratégia de vendas
- Elaboração de reports da área de negócios
- Trabalhar e supervisionar a performance da equipa
- Garantir o envolvimento de todas as áreas suporte necessárias á concretização do negócio.
- Planeamento da oferta nas varias componentes do marketing mix
- Assunção directa e diária dos principais negócios e mercados da empresa .

### **NOVA IVIMA S.A -( Empresa de vidro ) 1997 -2000**

Gestor de Mercado

- Responsável pela expansão da empresa nos mercados externos através da criação de medidas que visem dinamizar e garantir o aumento das vendas, assegurar uma boa relação dos clientes com a empresa.

## **5 - OUTRAS QUALIFICAÇÕES**

- Fluente em Inglês/ Francês e Espanhol
- Utilizador de meios informáticos
- Carta de condução

## **6 - DIVERSOS**

- Bom conhecimento do tecido empresarial e dos mercados Nacional e Internacional em áreas diversas