



CURRICULUM VITAE

Nome: Sandro Filipe Estêvão Araújo de Costa

Morada: Rua João Chagas, N°58 1°C, Algés

Nacionalidade: Portuguesa

Nascimento: 22 de Setembro de 1981

Estado Civil: Casado

Telemóvel: 93 104 2174

E-mail: sandroaraujodecosta@gmail.com

Carta de Condução: Categoria A, B,

Habilitações Académicas:

Licenciatura em Estatística e Gestão de Informação no Instituto Superior de Estatística e Gestão de Informação (ISEGI), Universidade Nova de Lisboa

Formação Profissional

- Curso de Formação Planeamento e Coaching – Mind Evolutions
- Curso de Formação Venda Consultiva Aplicada – Mind Evolutions
- Formação Gestão de Tempo e Planeamento – Excel Formação
- Curso Gestão Aplicada Equipas – Excel Formação
- Curso de Formação Teórico e Prático informático do programa **SAP - Entidade**

Entidade Formadora: ADECCO-TMN

a) Formação Comportamental

b) Formação Técnica e Informática

- Curso de Formação do programas informáticos **SAS, ACESS, HTML, VISUAL**

Entidade Formadora: ISEG/ ESRI

- **ARC-GIS – plataformas de gestão Comercial e financeira**

Línguas Estrangeiras:

Muito bom nível de Inglês, oral e escrita.

Bom nível de Francês, oral e escrita.

Experiência Profissional

TIME4VIEW – NÓS EMPRESAS - Desde 01/09/2013 até a presente data.

Principais Funções: Área Manager Acompanhamento e gestão de uma equipa de 6 elementos.

Gestão da Carteira dos Principais clientes Corporate

GRUPO LUSOVENCOR, PUBLICIDADE E VENDAS LDA - De 01/01/2012 a 30/07/2013

Principais Funções: Business Unit Manager, responsável por toda a área de negocio do Canal Pharma.

Responsável pelo desenvolvimento e implementação de toda a estratégia e política Comercial. Acompanhamento dos principais clientes (Laboratórios Farmacêuticos)

Definição e Gestão dos planos de Marketing a implementar junto do mercado alvo
desenvolvimento de novos serviços de acordo com as necessidades do Mercado.

TELVIEW C S E TELECOMUNICACOES LDA - De 01/09/2007 a 31/12/2011

Principais Funções: Área Manager Acompanhamento e gestão de uma equipa de 6 elementos.

Gestão da Carteira dos Principais clientes Corporate

Universal k - De 10/10/2006 a 10/08/2007

Principais Funções: Consultor Imobiliário, gestão e acompanhamento de uma carteira clientes particulares e investidores imobiliários.

Pangiter – Cosmética e Farmacêutica, S.A - De 01/11/04 a 01/09/2006

Principais Funções: Delegado comercial na área de cosmética e tratamentos Capilares.

Gestão e prospecção de uma carteira de Clientes Profissionais.

TMN - De 21/11/98 a 31/10/04

Principais Funções : Técnico de Vendas.

Tratamento informático dos processos contratuais, facturação, gestão de serviços individuais e empresariais dos cartões dos clientes.
