

Contato

+351 919576331 (Mobile)
paulojoduarte1964@gmail.com

www.linkedin.com/in/paulojoduarte
(LinkedIn)

Principais competências

Negociação
Gestão de equipas
Gestão de projetos

Languages

Inglês (Professional Working)
Espanhol (Limited Working)
Português (Native or Bilingual)

Certifications

Formação Básica 1ºs Socorros
e Combate em incêndios com
extintores
Cobranças, Estratégicas Práticas
para o sucesso
Técnicas de Venda e Negociação
Marketing e Técnicas de Venda
MEDEA- Ofertas RCP / Hoja 0

Paulo Duarte

Diretor Técnico Comercial Elevadores- Lisboa no Grupo Pinto & Cruz
Lisbon Area, Portugal

Resumo

Percurso profissional desenvolvido em empresas com cultura Multinacional e Nacional, nas diferentes áreas de Comercialização de Produtos, Montagem de Equipamentos e Assistência Técnica de Pós-Venda, considerando a Gestão de Obras, Gestão de Equipas, Business Development, Gestão Estratégica, tendo actuado nos seguintes mercados: Clientes Institucionais, Grupo de Empresas, Centros Comerciais, Industria, Empresas de Construção Civil, Empresas de Gestão de Edifícios, Unidades Hoteleiras e Empresas de Administração de Condomínios. Rejo-me por boas interações pessoais, sou incentivador, facilito o bom ambiente de trabalho, orientado por valores pessoais, honestidade e rigor no trabalho. Transmito confiança e crio espírito de equipa. Orientado para resultados e clientes.

Experiência

Grupo Pinto & Cruz
Diretor Técnico Comercial de Elevadores- Lisboa
abril de 2015 - Present
Povoa Stª Iria- Lisboa

Responsável comercial pela celebração de Contratos de manutenção em equipamentos multi-marcas (elevadores, plataformas elevatórias, escadas e tapetes rolantes), que abrangem toda a gama de serviços personalizados, adaptados às expectativas e necessidades de cada cliente.

Modernização de equipamentos existentes para cumprimento da Legislação ou melhoria da fiabilidade de funcionamento. Substituições totais ou instalações novas onde não existem elevadores. Instalação e fornecimento de equipamentos de transporte para pessoas com mobilidade reduzida..

ThyssenKrupp Elevadores S/A
Delegado Regional
novembro de 1997 - outubro de 2014 (17 anos)
Lisboa, Setubal, Montijo, Madeira, Castelo Branco e Açores- Portugal

De Out 2008 a Out 2014- Responsável por Delegações Regionais com equipas de 7/8 pessoas na Madeira, Castelo Branco e Açores. Gestão em área de negócios com cerca de 700 equipamentos e um volume de faturação de 1,2 M€/ano. Report ao Diretor Geral. Definição de estratégia comercial para angariação de novos clientes.

De Set 2002 a Set 2008- Responsável por Delegações Regionais com equipas de 25 pessoas em Setúbal e Montijo. Gestão em área de negócios com cerca de 1.800 equipamentos e um volume de faturação de 2,2 M€/ano. Report a Coordenador Regional. Definição de estratégia comercial para angariação de novos clientes.

Coordenação e liderança de todas as principais obras adjudicadas, fazendo a gestão de equipas, internas e externas com negociação de fornecedores.

Desenvolvimento de estratégias de cobrança e seu acompanhamento, para redução do Prazo Médio de recebimentos (PMR).

Aumento de vendas relativas aos anos anteriores em cerca de 10%.

Implementação de medidas para redução do índice de reclamações.

Gestão e controlo de custos.

De Jun 1999 a Ago 2002- responsável por Delegação de Pós-Venda com uma equipa de 30 pessoas, numa unidade de negócios com cerca de 2.000 unidades com atuação nos coselhos de Oeiras, Cascais, Sintra e Mafra, com um volume de faturação de cerca de 2.8 M€/ Ano, com report ao Diretor Geral.

De Nov 1977 a Jul 1999- técnico comercial na Delegação de Pós-venda Lisboa Especiais, com uma estrutura de cerca de 17 pessoas. Responsável pelo cumprimento de objetivos de cerca de 4.0M€/ Ano, com report ao Delegado. Definição de estratégia comercial para angariação de novos clientes e redução de rescisões de contratos.

CUDELL - Outdoor Solutions, S.A.

Responsavel Filial Sul- divisão óleo-Hidraulica

agosto de 1990 - setembro de 1997 (7 anos 2 meses)

Lisboa

De 1993 a Set 1997- Responsável por Filial de Lisboa com uma estrutura de 11 pessoas, Tendo acompanhado a reestruturação nacional da empresa a nível de recursos humanos e representação das marcas comercializadas. Definição de objetivos e acompanhamento do seu cumprimento junto da força de vendas.

Visitas a diversas feiras internacionais na Alemanha e Itália.

de 1990 a 1993- tecnico comercial em equipamentos óleo-hidraulicos para a industria, com a área de atuação nos Distritos de Santarém, Castelo Branco, Évora e Portalegre.

R. Coutinho, Lda

Sócio e responsável técnico reparação naval e industrial.

outubro de 1986 - agosto de 1990 (3 anos 11 meses)

Lisboa

Controlo e gestão de Obras, aprovisionamento, faturação e cobrança.

Gestão e planeamento das equipas, para cumprimento de prazos de execução.

Formação académica

Instituto Militar dos Pupilos do Exército

Bacharelado em Engenharia, Engenharia Mecânica · (1974 - 1986)

Mestre- Formação e Consultadoria, Lda

Formação Inicial de Formadores, Certificado de Competências Pedagógicas
(CCP nºF620181//2015)