

Contato

+351938732466 (Mobile)
costafernandes.francisco@gmail.com

www.linkedin.com/in/francisco-
costa-fernandes-75466149
(LinkedIn)

Principais competências

Performance Dashboards

KPI Dashboards

Business Analysis

Languages

Português (Native or Bilingual)

Espanhol (Professional Working)

Francês (Professional Working)

Certifications

European Financial Advisor (EFA)

Francisco Costa Fernandes

CRM, Planeamento Comercial, Informação de Gestão, European
Financial Advisor (European Financial Planning Association)
Lisbon Area, Portugal

Resumo

Competências comerciais e técnicas comprovadas.

Criativo e entusiasta, sempre estive envolvido no arranque e desenvolvimento dos departamentos que me facultaram experiência profissional, reforçando, em simultâneo, aptidões de organização e comunicação.

Especialidades:

- CRM Comercial / CRM Planeamento
- Informação de Gestão, Inteligência e Controlo de Negócio;
- Desenvolvimento de Negócio: Gestão de Parcerias Estratégicas

Experiência

Bankinter

Analista de Informação Sénior CRM e Planeamento Comercial
abril de 2016 - Present

Lisboa e Região, Portugal

Enquadrado na Direcção de Marketing - Departamento de CRM:

- Responsável pelo desenvolvimento e manutenção de relatórios executivos (Comissão Executiva) e de consulta generalizada (Área Comercial, Marketing, Financeira e Risco) no âmbito das seguintes temáticas:
- KPI's (Key Performance Indicators);
- Produtividade da Rede Nacional de Agências e Gestores de Negócio;
- Performance Económico-Financeira da Rede Nacional de Agências;
- Comportamento de Clientes;
- Gestão de Campanhas e Produtos;
- Análises ad-hoc.

Barclays Bank

13 anos 2 meses

Técnico Sénior de Informação de Gestão, Inteligência e Controlo de Negócio

maio de 2008 - março de 2016 (7 anos 11 meses)

Enquadrado na Direcção de Performance Comercial - Departamento de Inteligência e Controlo de Negócio:

- Responsável pelo desenvolvimento e manutenção de relatórios executivos (Comissão Executiva) e de consulta generalizada (Área Comercial, Marketing, Financeira e Risco) no âmbito das seguintes temáticas:
- KPI's (Key Performance Indicators);
- Produtividade da Rede Nacional de Agências e Gestores de Negócio;
- Performance Económico-Financeira da Rede Nacional de Agências;
- Comportamento de Clientes;
- Gestão de Campanhas e Produtos;
- Análises ad-hoc.

Gestor e Dinamizador Comercial de Parcerias Estratégicas
fevereiro de 2003 - abril de 2008 (5 anos 3 meses)

Enquadrado na Direcção Comercial - Departamento de Desenvolvimento de Negócio:

- Prospekção, negociação, dinamização e gestão comercial de parcerias com:
- Empresas, Universidades, Hospitais, Ordens e Associações Profissionais: oferta dedicada a colaboradores/membros destas entidades;
- Promotores Externos, Empresas Imobiliárias, Construção e de Consultoria Financeira: captação de Crédito e Clientes.
- Articulação de acções de dinamização comercial juntamente com a Rede Nacional de Agências;
- Âmbito geográfico de actuação: Portugal Continental e Ilhas.

IESE

Consultor Júnior

julho de 2002 - janeiro de 2003 (7 meses)

Enquadrado na equipa de Avaliação Técnica Intercalar, obrigatória, do PRODEP - Programa para o Desenvolvimento da Educação em Portugal (3.º Quadro Comunitário de Apoio (2000-2006):

- Análises estatísticas;
- Relatórios executivos;
- Recolha de dados estatísticos mediante reuniões com Directores de Conselho Directivo das Instituições de Ensino, Agrupamentos Escolares e Direcções Regionais de Educação;
- Âmbito geográfico de actuação: Portugal Continental e Ilhas

Formação académica

IEB

European Financial Advisor (EFA), Planeamento Financeiro · (2017 - 2018)

ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa

Especialização, Economia do Território · (2001 - 2002)

ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa

Licenciatura, Economia · (1998 - 2002)

Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa

Curso de Verão, Direito Comunitário e da Integração Europeia · (1998 - 1998)

Escola Secundária Eça de Queirós (Lisboa)

Secundário, Economia · (1995 - 1998)