

## Contact

patriciamatospalma@gmail.com

[www.linkedin.com/in/patricia-matospalma](http://www.linkedin.com/in/patricia-matospalma)

(LinkedIn)

[www.facebook.com/particula.ilustrada](https://www.facebook.com/particula.ilustrada)

(Company)

[www.wasabi.es](http://www.wasabi.es)

## Top Skills

Advertising

Budget

Online Advertising

## Languages

English

French

Spanish

## Honors-Awards

1º Prémio - Imagem Corporativa

# Patrícia Matos Palma

Senior Account Manager at Creation - Agência de Comunicação  
Lisbon Area, Portugal

## Summary

Segundo Seth Godin, a informação que tradicionalmente incluímos nos nossos CVs tende a ser redutora, abaixo listo as outras 'características' enunciadas com que me identifico:

Empenhe-se em todas as conversas | Pergunte o porquê | Encontre coisas obsoletas na sua lista de tarefas e remova-as | Trate os Clientes melhor do que eles esperam | Ofereça-se para ajudar os colegas de trabalho antes que eles perguntem | Alimente as plantas | Deixe as coisas mais organizadas do que as encontrou | Invente um momento de disparate | Destaque o bom trabalho de seus colegas | Encontre outros, que sejam mais-valias, para juntar à equipa | Reduza custos | Ajude a inventar um novo produto ou serviço que as pessoas querem (realmente) | Melhore o seu desempenho, no seu trabalho, através de formações ou livros | Encoraje a curiosidade | Detecte e destaque as decisões difíceis | Descubra o que não funcionou | Organize a estante | Crie um clube | Conte uma piada sem visar alguém | Sorria muito

\*\*\*\*\*

According to Seth Godin, the information that is traditionally included in our CVs tends to be reductive, here are other 'characteristics' enunciated with which I identify:

Add energy to every conversation | Ask why | Find obsolete things on your task list and remove them | Treat customers better than they expect | Offer to help co-workers before they ask | Feed the plants | Leave things more organized than you found them | Invent a moment of silliness | Highlight good work from your peers | Find other great employees to join the team | Cut costs | Help invent a new product or service that people really want | Get smarter at your job through training or books | Encourage curiosity | Surface and highlight difficult decisions | Figure out what didn't work | Organize the bookshelf | Start a club | Tell a joke at no one's expense | Smile a lot.

---

## Experience

Creation Agency  
Senior Account Manager  
September 2019 - Present  
Lisbon, Lisbon, Portugal

LOBA.cx  
Gestora Cliente  
June 2016 - September 2019 (3 years 4 months)  
Lisbon Area, Portugal

Partícula Ilustrada  
Senior Account Manager  
August 2012 - June 2016 (3 years 11 months)  
Lisboa

Acompanhamento da carteira de Clientes existentes. Prospeção de novos Clientes. Elaboração de briefings. Acompanhamento dos trabalhos em desenvolvimento. Apresentação de campanhas e projectos.

Principais Clientes: SIVA (Audi, Skoda, Volkswagen), Unicer, Touch, Faculdade de Arquitectura da Universidade de Lisboa

Addvoices  
Account Senior - New Business  
August 2011 - July 2012 (1 year)

Prospeção de novos Clientes. Gestão de projectos. Desenvolvimento de acções para expansão do mercado (das vozes) pela criação de necessidades junto de nichos de mercado.

Principais Clientes: Estúdios de som, Produtoras de Video e principais Agências de Publicidade

Wasabi Portugal  
Account Manager  
May 2011 - August 2011 (4 months)

Prospeção de novos Clientes. Elaboração de briefings. Acompanhamento dos trabalhos em desenvolvimento. Apresentação de campanhas e projectos.

Principais Clientes: JTI Portugal, Vodafone

## Estudio Grafico 21

### Product Manager

October 2010 - March 2011 (6 months)

Acompanhamento de Clientes existentes. Prospeção de novos Clientes.

Acompanhamento dos trabalhos em desenvolvimento. Aconselhamento técnico dos Clientes, em relação a técnicas e suportes de impressão.

Principais Clientes: Leo Burnett, Orange Pub, Musa WorkLab, Unicer, Red Bull

## Sem Goma, Designers & Associados

### Account

January 2006 - September 2010 (4 years 9 months)

Acompanhamento da carteira de Clientes existentes. Prospeção de novos Clientes. Elaboração de briefings. Acompanhamento dos trabalhos em desenvolvimento. Apresentação de campanhas e projectos.

Principais Clientes: SIVA (Audi, Skoda, Volkswagen), El Corte Inglés, Automóvel Clube de Portugal

## 2/3 Design

### Account

May 1999 - December 2005 (6 years 8 months)

Acompanhamento da carteira de Clientes existentes. Prospeção de novos Clientes. Elaboração de briefings. Acompanhamento dos trabalhos em desenvolvimento. Apresentação de campanhas e projectos.

Principais Clientes: SIVA (Audi, Skoda, Volkswagen), El Corte Inglés, Alico

## Wilkens Portugal

### Trainee

1997 - 1997 (less than a year)

Principais Clientes: SHA (SEAT), Beiersdorf (Nivea for Men)

## Massa Cinzenta

### Trainee

1997 - 1997 (less than a year)

Principais Clientes: Gás de Portugal, Lisboagás, Transgas, BES Investimento

---

## Education

Escola Superior de Comunicação Social  
Advertising and Marketing · (1993 - 1996)

Colégio Moderno  
· (1985 - 1993)