

Contato

www.linkedin.com/in/ntpferreira
(LinkedIn)
www.atlantico.eu (Company)

Principais competências

International Business
International Trade
Estratégia empresarial

Languages

Inglês (Full Professional)
Espanhol (Full Professional)
Francês (Limited Working)

Certifications

Crédito a Empresas e Análise de Balanços
Fiscalidade
Leadership in 21st Century Organizations
Prevenção do Branqueamento de Capitais e Financiamento do Terrorismo
Prevenção do Branqueamento e do Financiamento ao Terrorismo

Honors-Awards

Prémio Dedicação
1º Lugar da DRLO

Publications

The Latin American International Management Strategy: the Food Industry Case

Nuno Ferreira

Gestor de Negócio Internacional no Banco ATLANTICO Europa
Lisbon Area, Portugal

Resumo

Executivo com mais de 10 anos de experiência no negócio bancário. Gestor de Instituições Financeiras com experiência em comércio internacional, processos negociais, gestão internacional e "business development". A experiência inclui operações de funding internacional num ambiente multinacional, análise de IDE, modos de operações internacionais e business development nos mercados emergentes.

Experiência

Banco ATLANTICO Europa
3 anos 1 mês

Gestor de Instituições Financeiras - Mercados Emergentes
setembro de 2018 - Present (1 ano 8 meses)
Lisboa e Região, Portugal

A principal responsabilidade a cargo é a relação com Investidores e clientes institucionais nos mercados EMEA e LATAM, assegurando as seguintes funções e responsabilidades:

- Proporcionar um relacionamento global com Instituições Financeiras Contrapartes, Investidores Institucionais, Reguladores, Analistas, bem como com os Mercados Financeiros em geral (e com particular incidência na prestação de serviços de Trade Finance, Commercial Payments, soluções de FX e Money Market);
- Colaborar com as áreas responsáveis pela emissão de dívida do Grupo e de Clientes e responsáveis na prestação de informação e colaboração na coordenação de actividades;
- Colaborar com as outras Unidades Orgânicas da área de negócio na prestação de informação institucional e divulgação da actividade do Grupo, através da compilação, padronização e alinhamento da informação financeira a prestar (i.e. preparação e validação das apresentações institucionais do Banco a terceiros; padronização dos slides institucionais a disponibilizar, etc.);

- Preparar a documentação e posicionamento da Instituição para que o Banco/ Holding possam ser cotados em bolsa ou obterem classificação de rating por uma Entidade Internacional;
- Preparação da apresentação Institucional do Banco e do Grupo;
- Envio regular e atempado de informação de Gestão para as Contrapartes;
- Acompanhamento de Parceiros Internacionais.

Gestor de Corporate Banking

abril de 2017 - setembro de 2018 (1 ano 6 meses)

Lisboa e Região, Portugal

A principal responsabilidade a cargo é o serviço de banca de relação, especializado no aconselhamento financeiro e gestão da carteira de Clientes Empresa e Institucionais. É igualmente responsável pelas seguintes actividades:

- Efectuar a prospecção de oportunidades de negócio nos mercados de actuação do Banco;
- Organizar e dinamizar a actividade comercial do Banco, em articulação com o plano de marketing definido;
- Angariar Clientes e apresentar a oferta do Banco;
- Captar novos Clientes que se enquadrem no perfil do Cliente Corporate target do ATLANTICO Europa;
- Gerir o relacionamento global do ATLANTICO Europa com os Clientes Corporate;
- Detectar oportunidades de parcerias estratégicas, operações de Fusões e Aquisições e projectos de investimento;
- Aproveitar e promover sinergias intra-Grupo ATLANTICO;
- Trabalhar conjuntamente com outras áreas do Banco, nomeadamente Área Mercados Financeiros, Área Banca Investimento, Área Banca Transaccional, para promover a utilização, por parte do Cliente, dos diversos produtos e serviços do Banco;
- Promover uma utilização criteriosa do Balanço e do Capital do Banco;
- Desenvolver um conhecimento profundo do Cliente: Management, estratégia de médio/longo prazo, áreas de negócio chave e situação financeira e alavancar este conhecimento para identificar e promover oportunidades de negócio para o ATLANTICO Europa;
- Trabalhar conjuntamente com a área de Risco na elaboração das propostas de crédito dos Clientes.

NOVO BANCO

Gestor de Instituições Financeiras - África Subsaariana

abril de 2014 - abril de 2017 (3 anos 1 mês)

Lisboa e Região, Portugal

Responsável pelo desenvolvimento das relações com instituições financeiras na África Subsaariana, com o objetivo de satisfazer as necessidades críticas dos clientes Novo Banco nos segmentos corporate e retalho. As principais responsabilidades passam por promover a capacidade de funding do Novo Banco nos mercados externos, estabelecer parcerias com bancos Africanos para os negócios de Trade Finance e instrumentos de funding, e participar no esforço de internacionalização das empresas Portuguesas estabelecendo os contactos adequados com as instituições financeiras na África Subsaariana.

Banco Espírito Santo S.A.

7 anos 11 meses

Gestor de Negócio Internacional - América Latina

fevereiro de 2013 - abril de 2014 (1 ano 3 meses)

Responsável pelo acompanhamento do negócio internacional das empresas, que implica o conhecimento actualizado da geografia da América Latina no que diz respeito às grandes empresas players no mercado e sectores de elevado potencial, empresas portuguesas presentes neste mercado (ou que estão em vias de vir a ter presença) assim como das suas actividades, principais projectos estruturantes, oferta existente de produtos financeiros e de apoio à exportação e ao investimento no estrangeiro.

Gestor Prospector de Negócios

julho de 2008 - janeiro de 2013 (4 anos 7 meses)

Responsável por assegurar a operacionalização das orientações comerciais de micro e pequenas empresas, bem como pela captação de novas empresas, identificação, análise e actuação de acordo com os sinais de risco de crédito e acompanhamento da acção comercial e avaliação dos resultados comerciais. O objectivo da actuação passa pelo aumento do envolvimento e fidelização de clientes da numa lógica integrada de abordagem a empresas e sócios.

Assistente de Vendas

junho de 2006 - julho de 2008 (2 anos 2 meses)

Responsável por assegurar a operacionalidade do serviço e de produção prestada aos clientes no Front Office do Balcão, pela gestão da informação necessária dos clientes particulares do Balcão, realização de acções comerciais proactivas e constantes junto dos mesmos, assim como pela execução de modo rápido e eficaz das operações de caixa processadas no

Front Office do Balcão. Atendimento dos clientes na área do Atendimento Geral do Balcão.

Formação académica

ISCTE Business School

Master in International Management, Economia e Gestão Empresarial,
Economia e Gestão Empresarial · (2012 - 2014)

ISEG - Lisboa School of Economics & Management

Pós-Graduação, Negócios Internacionais, Negócios
Internacionais · (2011 - 2012)

Universidade de Lisboa

Licenciatura, Relações Internacionais · (2001 - 2005)