André Luiz Villas Bôas e Silva

46 anos – casado – três filhos – São Paulo/SP

+55 11 98700-4000 | +55 11 5052-1239

[aluiz@aluiz.com.br](mailto:aluiz@aluiz.com.br) | [http://br.linkedin.com/in/aluiz](http://br.linkedin.com/in/aluiz" \o "View public profile)

**-- Superintendente de Operações e Gestão Hospitalar--**

Larga experiência em gestão, operação e desenvolvimento de negócios estratégicos, vivenciada em 11 anos de trabalho para a Xerox Corporation e pelos últimos 11 anos no segmento Hospitalar, com atuações nos Hospitais UNIMED Santa Helena, VITA Curitiba, Rede D’Or São Luiz, HCor – Hospital do Coração e Santa Cruz de São Paulo.

Mais de 20 anos dirigindo operações e desenvolvendo negócios com clientes de grande porte, em projetos nacionais e internacionais, tais como Embraer, Johnson & Johnson, Siemens, Fosfertil, Sul América Saúde, Bradesco Saúde, Amil, Porto Seguro, Omint, entre outros.

Green Belt Lean Six Sigma, com participação efetiva em atividades de redesenho e criação de processos.

Inglês Fluente; Espanhol intermediário; Diretor Voluntário no Rotary International.

**Formação Acadêmica**

* Conselheiro de Administração pelo IBGC – Instituto Brasileiro de Governança Corporativa – São Paulo/SP
* MBA em Gestão de Negócios – ITA-ESPM – São José dos Campos/SP
* Pós-graduação em Marketing – UNIMES – Santos/SP
* Pós-graduação em Sistemas Digitais – UNISANTA – Santos/SP
* Graduação em Ciências da Computação – UNISANTOS – Santos/SP

**Histórico Profissional**

##### Acallanto Cuidados Paliativos – desde agosto/2015

[*diretor*](http://www.linkedin.com/search?search=&title=Consultor++Independente+--+Especialista+em+Sa%C3%BAde+--+Healthcare&sortCriteria=R&keepFacets=true&currentTitle=CP&trk=prof-exp-title) *de negócios*

* Elaboração e ativação de um plano de ações comerciais e de marketing; Criação da diretoria de negócios, contratação de executivos, implementação e reorganização de processos;
* Membro do *Board* de executivos, atuando em discussões sobre inaugurações de novas unidades, fusões, venda de participação acionária, busca de investidores e parcerias estratégicas.

##### Dal Ben Home care – Entre 2014 e 2015

[*diretor*](http://www.linkedin.com/search?search=&title=Consultor++Independente+--+Especialista+em+Sa%C3%BAde+--+Healthcare&sortCriteria=R&keepFacets=true&currentTitle=CP&trk=prof-exp-title) *de negócios*

* Criação da diretoria de negócios, contratação de executivos de contas, implementação de processos, elaboração e ativação de um plano de ações comerciais;
* Abertura e desenvolvimento do processo de credenciamento da Dal Ben junto às principais Operadoras de Planos de Saúde;
* Desenvolvimento de Novos Produtos.

##### Hospital Unimed santa helena – Entre 2013 e 2014

[*diretor*](http://www.linkedin.com/search?search=&title=Consultor++Independente+--+Especialista+em+Sa%C3%BAde+--+Healthcare&sortCriteria=R&keepFacets=true&currentTitle=CP&trk=prof-exp-title) *de operações hospitalares*

* Responsável por toda a Operação e a Administração do hospital, gerenciando cerca de 1.500 subordinados.

**HOSPITAL VITA CURITIBA** – Entre 2010e 2011 **–** [www.hospitalvita.com.br](http://www.hospitalvita.com.br)

*SUPERINTENDENTE GERAL*

* Responsável por toda a operação do hospital, com cerca de 1.100 colaboradores;
* Responsável pelas áreas de compras, logística, manutenção, faturamento, contabilidade, segurança patrimonial, RH, qualidade, comercial, marketing, Enfermagem, e também das Diretorias Clínica e Técnica.

##### SCH HEALTHCARE – desde setembro/2010

[*CONSULTOR | Diretor*](http://www.linkedin.com/search?search=&title=Consultor++Independente+--+Especialista+em+Sa%C3%BAde+--+Healthcare&sortCriteria=R&keepFacets=true&currentTitle=CP&trk=prof-exp-title) *| Fundador*

* Empresa criada para a prestação de serviços de administração de operações hospitalares e desenvolvimento de negócios da Saúde;
* Clientes e projetos desenvolvidos: Acallanto Cuidados Paliativos (atual), Dal Ben Home Care, Hospital Unimed Santa Helena, Doctors Way (start up), Triunfo - Sudler & Hennessey Brasil e Hospital VITA Curitiba, com destaque para:

**HOSPITAL SANTA CRUZ** –abril/2009 a junho/2010 **–** [www.hospitalsantacruz.com.br](http://www.hospitalsantacruz.com.br)

*GERENTE SÊNIOR COMERCIAL, DE MARKETING & COMUNICAÇÃO /* Reporte ao Superintendente Geral

* Suporte à Implantação do ERP Hospitalar Philips TASY;
* Criação da Gerência de Comunicação & Marketing; Planejamento e desenvolvimento de ações para o reposicionamento da marca Hospital Santa Cruz; Aproximação aos corretores de seguros, definidos como fortes influenciadores no processo de escolha por um hospital; Gestão operacional da Central de Autorizações; Relacionamento indireto com fornecedores de materiais e medicamentos; Recuperação de pendências financeiras; Reestruturação da área comercial; Renegociação dos contratos de serviços com terceiros, tais como laboratório, imagem, quimioterapia etc.

**HCOR – Hospital do Coração** – maio/2007 a setembro/2008 – [www.hcor.com.br](http://www.hcor.com.br)

*GERENTE EXECUTIVO COMERCIAL /* Reporte ao *CEO*

* Desenvolvimento de um plano comercial que resultou em um crescimento superior a 20% sobre a receita bruta anual;
* Ampliação e reorganização do portfólio de serviços; Desenvolvimento de ações que posicionaram o HCor como top of mind no segmento esportivo, principalmente em eventos de corridas de rua.

**HOSPITAL E MATERNIDADE SÃO LUIZ** – agosto/2005 a maio/2007 –[www.saoluiz.com.br](http://www.saoluiz.com.br)

*SUPERINTENDENTE COMERCIAL CORPORATIVO / Reporte ao CEO*

* Migração do segmento Tecnológico para o Hospitalar, com rápido aprendizado e estabelecimento de relações estratégicas com a Alta Administração das operadoras de planos de saúde e demais players do setor;
* Desenvolvimento de pessoas e formação de Times;
* Integrante do comitê estratégico, com forte atuação no planejamento e no lançamento da terceira unidade do Hospital, no bairro Anália Franco.

**XEROX Corporation – julho/1994 a agosto/2005 –** [www.xerox.com](http://www.xerox.com)

*NATIONAL ACCOUNT MANAGER - Reporte à Diretoria Regional de Vendas*

Gerente de Contas – Embraer – 2001 a 2003 Solution Manager – Professional Services – 1999 a 2001

Solution Manager – Business Services – 1996 a 1999 Analista de Sistemas – 1994 a 1996

Estagiário – Início em 1994

* Campeão de vendas em todo o Brasil, por diversas vezes, sendo as últimas em 2005, 2003, 2001 e 1999; Histórico consolidado de superação de metas;
* Planejamento, desenvolvimento e gestão de contratos e negociações estratégicas; Conhecido pelo gosto pela Inovação e por Negociações Complexas;
* Fechamento de um grande negócio com a Siemens Mobile (Manaus e Alemanha), com receita bruta de 20 milhões de Euros;
* Responsável pela conta Embraer, elevando o seu faturamento mensal de R$134 mil para R$600 mil, tornando-a a maior conta de serviços Xerox na América Latina, à época.

**Principais Cursos de Aprimoramento**

* Fundação Dom Cabral – Programa PAEX – Parceiros para a Excelência;
* Comunicação e Gestão em Saúde – FGV-EAESP;
* Liderança, Trabalho em Equipe e Negociações Internas – FGV;
* Gestão por Processos – Pieracciani; *Selling for Success in Direct* – Gazing Performance/UK;
* TAS – *Target Account Selling* – Siebel/USA;
* *Green Belt Lean Six Sigma* – George Group/USA;
* SSN – *Sales Situational Negotiation* – Xerox;
* Markstrat – Simulador de Estratégias de Negócios – ITA/ESPM;
* Gerenciando a Venda de Soluções / Facilities Management / Vendas Consultivas – Xerox.