

BUSINESS

MANAGEMENT


[RUBENMS1232.GITHUB.IO/CV/](https://rubenms1232.github.io/cv/)





RÚBEN SILVA
BUSINESS MANAGEMENT

CONTACTO

-  ruben.andre.silva7@gmail.com
-  +351 932840878
-  Valongo, Porto, Portugal
-  <https://rubenmsl232.github.io/cv/>
-  ruben-silva-086124183/

SOBRE MIM

Finalista em gestão de negócios, dotado de uma forte aptidão para a resolução criativa de problemas, no âmbito do qual tenho demonstrado, de forma consistente, capacidades analíticas e de pensamento crítico. Além disso, sou um indivíduo proactivo e inovador, comprometido em encontrar maneiras de otimizar processos e promover o sucesso das empresas.

Possuo excelentes habilidades de comunicação e de trabalho em equipa, o que permite contribuir de maneira valiosa em qualquer organização.

Acredito que a combinação dos meus conhecimentos técnicos e habilitações interpessoais, tornam-me na escolha ideal para qualquer empresa que busque uma pessoa capaz de fazer a diferença.

HABILIDADES

Trabalho em equipa

Resolução de
problemas

Adaptabilidade

IDIOMAS

Inglês- B2

Português - Nativo

SOFTWARE

Microsoft Office

Adobe Photoshop

Adobe Premiere Pro

IBM Spss

PowerBI

ESTUDOS

Licenciatura- Universidade da Maia

2019/Atualmente -Universidade da Maia-ISMAI

Durante a licenciatura em curso, estudei um conjunto amplo de tópicos relacionados com negócios, incluindo finanças, marketing, economia e comportamento organizacional.

No âmbito do estudo em causa, tive a oportunidade de participar em casos de estudo, o que me permitiu adquirir experiência prática no mundo dos negócios.





CERTIFICAÇÕES E EVENTOS

Aplicação móvel

2016 - Dia mundial da Filosofia

Com vista à comemoração do Dia Mundial da Filosofia em 2016, programei e desenvolvi uma aplicação móvel tendo em vista inspirar as gerações mais jovens a explorar tudo o que se relaciona com a filosófica. Trata-se de um aplicativo informático educativo (jogo de palavras-cruzadas) com termos e conceitos filosóficos, que teve como objetivo tornar a filosofia mais acessível e atraente, em particular para um novo público.

Young business talent

2017/2018- Participação- Nivea / Isag

Participei, com sucesso, no Young Business Talents (YBT), evento para estudantes pré-universitários, no âmbito do qual é oferecido uma simulação abrangente do mundo dos negócios. Através do YBT, eu e os mais demais participantes tivemos a oportunidade de iniciar e gerir uma empresa, competir com outros, tomar decisões estratégicas e adaptar as abordagens em conformidade com os objetivos definidos e necessidades de negócio.

CHALLANJE

2021 - Maratona de Criatividade Júnior

Participei no ChallANJE, que se trata de um projeto empreendedorismo júnior multidisciplinar que teve em vista aperfeiçoar as habilidades dos estudantes de ensino superior através da interação com profissionais de destaque e empresas de primeira linha.

Ao participar no ChallANJE, tive a oportunidade de obter insights e conexões valiosas em seu campo, pois trata-se de uma aprendizagem única que combina conhecimento prático com exposição ao mundo real.

Marketing Digital

2022-Certifications-Google Skills

Curso Fundamentos de Marketing Digital, um programa abrangente que abrange conceitos e ferramentas fundamentais em marketing digital. O curso inclui lições interativas e exercícios práticos que me ensinam a usar as ferramentas e plataformas do Google para alcançar e envolver os clientes online.

Pesquisa sobre o mercado tradicional

2022- Tradicional market research

Na sequência da Porto Business Scholl ter sido requisitada pela Camara Municipal do Porto com vista à realização de um projeto que explorasse a história e os desafios atuais enfrentados pelas empresas locais, como parte do projeto, tive intervenção direta na administração dos questionários (coletar insights e identificação de problemas que surgiram como resultado da pandemia). Projeto que teve como objetivo fornecer à Câmara Municipal do Porto informações relevantes e valiosas com vista a ajudar, apoiar e fortalecer a comunidade empresarial Portuense.