

CURRICULUM VITAE

1. INFORMAÇÕES PESSOAIS

NOME : Manuel Pacheco de Miranda Lopes Agrellos
MORADA : Rua Maestro Raul Portela 4, 1º ESQ, Caxias
DATA DE NASCIMENTO: 15 de Julho de 1973
ESTADO CIVIL : Casado
TELEFONE: 935420922
EMAIL : manuel.agrellos@golfmark.pt

Durante a minha vida profissional passei por várias organizações principalmente pelos departamentos comerciais e de marketing. Adquiri conhecimentos nestas áreas mas também de gestão sobretudo nos últimos 10 anos onde geri uma empresa desde a sua concepção. Tenho apetência para a gestão de recursos humanos e fruto da minha educação não ponho de parte a disponibilidade para algum dia vir a ter uma experiencia profissional fora de Portugal ou estar envolvido em processos de internacionalização. Estive ligado as áreas dos média/conteúdos telecomunicações e publicidade e desporto.
Capacidade de liderança e iniciativa.

1. EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Abril 2002 - GolfMark- Publicidade e Marketing Lda

Sócio-Gerente

Empresa maioritariamente ligada à produção de conteúdos de vídeo para televisão e para empresas. Produz mensalmente programas de televisão para diversos operadores (SIC, RTP).

Trabalha com várias empresas internacionais, na área do vídeo e dos conteúdos multimédia.

Empresa também gere publicidade desportiva.

A Golfmark efectua ainda organização de eventos desportivos, e acções complementares.

A facturação da empresa anual é de 350/400 mil euros.

Julho 2001 - Comunidades Online, SA

Director de Marketing / Comercial

Entra na organização para criar o departamento de Marketing e Comercial nesta "Start up" de serviços de conveniência. A empresa participada pela ONI e ParqueExpo, em 50% respectivamente. Além das funções inerentes a esta função:

- Elabora em conjunto com a administração a estratégia de entrada no mercado.
- Desenvolvimento inicial de todos os produtos da empresa.
- Orçamentos adjacentes ao MKT bem como outras áreas.
- Posteriormente gere e implementa o "Call-centre" e atendimento a clientes da empresa, bem como toda vertente on-line do negócio.
- Gere uma equipe de 8 pessoas.

1998 / 2001 – Maxitel – Serviços e gestão de Telecomunicações

2000 – Director de Marketing

Nesta função elaborou e garantiu a execução do plano de Marketing, tendo como objectivos gerais:

- O desenvolvimento e gestão do portfólio de produtos e serviços da empresa.
- Definição e gestão da imagem institucional da empresa, bem como a comunicação para o mercado dos diferentes produtos.
- Assegurar as acções de publicidade, promoção e "sponsoring".
- Definir a política comercial da empresa e canais de distribuição.
- Controlo das margens e PVP's dos diversos produtos e serviços da empresa, bem como a manutenção do modelo global de Pricing da empresa.
- Gere uma equipe de 16 pessoas.

Foi também membro da comissão de validação do relatório anual de telecomunicações, produzido por esta empresa e referência para todo o mercado nacional, e fundador do clube Maxitel (grupo de actividades diversas para os colaboradores).

2000 – Gestor de Produto, Responsável para o Mercado Residencial

Foi responsável pelo portfólio de produtos e serviços para o Mercado residencial:

- Elaboração e execução do Plano de Marketing relativo ao mercado residencial.
- Criação em termos técnicos em conjunto com o departamento técnico dos produtos para o mercado residências (tecnologia FWA- Fixed Wireless Access)
- Lançamento de novos produtos e serviços.
- Acompanhamento dos ciclos de vida.
- Acções de Publicidade e promoção do mercado.
- Análise e controlo da rentabilidade dos produtos e serviços do mercado residencial.

1999 – Gestor de produto para o Mercado Residencial de Acesso Indirecto

- Lançamento dos produtos de acesso indirectos da Maxitel (Linha trevo, maxicard, Imagecard).
- Realização das respectivas campanhas de comunicação dos produtos.
- Gestão do portfólio de produtos indirectos da Maxitel.

1998 – Gestor de Vendas Indirectas

Responsável pela Introdução das vendas indirectas na empresa (Rede de Agentes), e sua gestão.

- Criação da rede de agentes , nomeadamente procura, selecção, angariação e controlo.
- Formação a todos os agentes e seus vendedores.
- Gestão da rede, quer a nível institucional, quer a nível operacional (vendas).
- Criação de esquemas de comissionamento e incentivo.

1995 – Jornalista Estagiário de “O Independente”, para a parte económica.

1994/95 – Responsável Comercial da 1ª Newsletter de Telecomunicações em Portugal – “Telecomunicações”.

1994 – Fez parte de uma rede de vendedores, cujo objectivo foi o escoamento de excedentes da exportação da empresa GETIN Lda – Gabinete de Exportação e Importação Têxtil Internacional.

1993 – Vendedor na Systems Lda (Enciclopédias).

1993 – Estágio no Jornal “Correio da Manhã”, na área comercial.

2. HABILITAÇÕES LITERÁRIAS

2011/12 – CGG – Pós graduação em gestão pela Universidade Nova de Lisboa – 15 valores

2003 – Programa avançado de Marketing Desportivo (1ª edição) , realizado no IPAM – Média final de 18 valores.

2000 Abril – “Product Management for the newly promoted product manager” – no “Management Center Europe” – Bruxelas.- 45h

1998 – Conclusão da licenciatura em Gestão de Empresas pela Universidade de St. Andrews (Escócia).

1994/96 – 1º e 2º Ano da Licenciatura de Gestão e Administração Pública, no ISCSP – Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas da Universidade Técnica de Lisboa.

1992 – Curso Complementar – 12ºano – Escola Secundária de São João do Estoril.

1991 – Curso Complementar – 10º e 11º ano – Escola Salesiana de Santo António do Estoril.

3. Consultoria

2001 – EPUL – Empresa de Urbanização de Lisboa
Levantamento e proposta de rede de publicidade de “outdoors” em todos os locais em que a empresa constrói.
Levantamento da potencialidade do negócio publicitário da empresa nos próximos 5 anos.
Reestruturação da abordagem da empresa a estes negócios secundários.

2005 – Sun Microsystems – Elaboração, criação e construção de produtos de telecomunicações para um cliente desta empresa (Jazztel). Produção de manuais técnica e de Marketing dos produtos (Product Managent / Launch).
