

Country Manager chez **GAVEDRA MOÇAMBIQUE, Lda.** - Matériaux de construction civile - (Société spécialisée dans les domaines techniques: Hydraulique et Gaz), avec 45 employés et un chiffre d'affaires > à 3M €) entre 07/2011 et 03/2016.

Principaux projets / réalisations:

- ✓ Invité par la direction de Gavedra SA à coordonner les opérations de Gavedra Moçambique,
- ✓ Développement considérable des activités avec la mise en œuvre de la stratégie commerciale de la société, visant à attirer de nouveaux clients dans toutes les provinces du Mozambique.
- ✓ La croissance de la société entre 2011 et 2016 a été supérieure à 67%, le chiffre d'affaires opérationnel de 3M €,
- ✓ J'ai créé un nouveau service des installations techniques en 2011, ce qui s'est traduit par un succès. L'entreprise a donc été présente dans 90% des travaux à Maputo, contribuant ainsi à un chiffre d'affaires supérieur à 1,1 M €.
- ✓ New Business: immobilier, construction de 8 entrepôts et vente respective, facturation supplémentaire > 4M USD.
- ✓ J'ai accumulé le poste de **Directeur Financier**: rapport mensuel, gestion du crédit, banques, trésorerie, fiscalité.

Directeur Exécutif chez **GAVEDRA, S.A** – (Société spécialisée dans le domaine du gaz: Matériaux, projets et installation de réseaux de gaz, gaz canalisé, avec 45 employés et un chiffre d'affaires supérieur à 15 M €) entre 03/2009 et 07/2011.

Principaux projets / réalisations:

- ✓ Conseiller du PDG de la société dans tous ses projets et et j'ai pris en charge le **Departement Financier**,
- ✓ Restructuré la société afin de réduire les coûts d'exploitation de 8,5% (RH, flotte, coûts financiers)
- ✓ Planification stratégique et opérationnelle des entreprises, agissant à la fois financièrement et commercialement, à l'appui des décisions à mettre en œuvre par la direction,
- ✓ Développement commercial dans une société du groupe, TRIPOLUX LDA, avec un accent particulier sur le développement de nouveaux produits, élargissant ainsi le portefeuille de produits de la société, passant de 4 à plus de 20 produits, avec une croissance des ventes de 12%.

Directeur Exécutif chez **ENERPELGY, Lda** - Energies renouvelables - Biomasse (Granulés de bois) - (Société dans le cadre de STAR-UP, production de granulés de bois pour la consommation domestique et industrielle, 2 usines) entre le 10/2006 et le 12/2008.

Principaux projets / réalisations:

- ✓ Start-Up du projet d'énergie renouvelable, suivi de l'ensemble du projet et de sa mise en œuvre,
- ✓ Élaboration du budget annuel, du budget mensuel de trésorerie, du financement et des contacts avec les banques.
- ✓ Responsable de la définition de la stratégie commerciale, de la préparation du plan de vente et du suivi, Business Development: internationalisation de la société pour la France et la Suède,
- ✓ Clients: capture et élaboration de contrats d'achat / fourniture privilégiée à des clients au Portugal.

Directeur Financier chez **GRUPO LETS - (Lets Build, Construção Lda.; Lets Travel – Viagens & Turismo, Lda; Lets Live Center, Lda.)** -- Construction civile, tourisme et bien-être (groupe d'entreprises dans 3 secteurs - construction, tourisme et santé et bien-être, employant 55 salariés, 3,1 M €) entre 08/2004 et 09/2006.

Principaux projets / réalisations:

- ✓ Reporting à la direction, supposait la gestion globale des sociétés émettrices, la définition des politiques / stratégies d'activité, enregistrant une augmentation de 20% de la facturation,
- ✓ Dans le secteur de la construction civile, j'ai augmenté le portefeuille de clients, passant de 1 à plus de 20 clients, réduisant ainsi le risque de l'entreprise.
- ✓ Office du tourisme: a conduit l'enregistrement des agences IATA, l'augmentation des ventes dans les billets d'avion de segment, etc. Acquisition et fidélisation des clients pour les bus touristiques, avec un taux d'utilisation d'environ 80%.

Directeur Financier chez **JCS Construções, S.A.** - Bâtiment et travaux publics (groupe d'entreprises dans le secteur de la construction routière, rapport à l'administration, environ 200 employés, chiffre d'affaires supérieur à 80 millions d'euros) entre 12/2003 et 07/2004.

Principaux projets / réalisations:

- ✓ Réalisation et mise en œuvre du rapport mensuel des sociétés du groupe,
- ✓ Mise en œuvre du Budget annuel pour 2004,
- ✓ Contrôle et gestion de la trésorerie - secteur problématique de l'entreprise

Directeur Exécutif chez **NOVA SMEIT, SA** -- Services Industriels - métallurgie (Société de maintenance industrielle dans le cadre de START-UP, avec 30 employés fixes, facturation de 850K €) entre 03/1999 et 09/2003.

Principaux projets / réalisations:

- ✓ Rapport à la direction, assume la gestion globale de la société, la définition et la mise en œuvre des politiques et de la stratégie commerciale de la société,
- ✓ Développement des affaires: identification de nouveaux clients, en particulier des clients industriels,
- ✓ La gestion de 30 employés permanents et dans les pics de travail, en utilisant du travail temporaire, s'est élevée à 300,
- ✓ Facturation en septembre 2003 > 650K € et, en septembre on avait déjà 280K € de portefeuille pour 2004.

Directeur des Services Financiers chez **PURINA PORTUGAL SA** (multinationale Americana) - Food and Animal Health (société productrice de ration pour grands animaux), à gestion ibérique, rapportée au DF ibérique, avec plus de 100 employés) entre le 09/1993 et le 03/1999.

Principaux projets / réalisations:

- ✓ Responsable de la gestion des actifs courants de la société, ainsi que du rapport financier mensuel,
- ✓ Partenariat financier / commercial avec deux entités financières pour la signature d'un protocole de crédit en faveur du réseau de distribution de Purina Portugal,
- ✓ Réduction du compte client de plus de 10% et litige de 12% (> 200K €)

Crédit Management chez **PLANTIFLOR, SARL** (Groupe international BAKKER, société de vente par catalogue en France) entre 1987 et août 1993

Réceptionniste chez **HOTEL BELLEVUE** en França, entre 1982 a 1987