

CURRICULUM VITAE

PATRICIA ALEXANDRA FERREIRA FERNANDES VALÉRIO



TEL 911762679

pavalerio@gmail.com

pt.linkedin.com/in/paavalerio

MORADA 1 - RUA DO SENA LT 5.02.02ª 8.º C 1990-517 LISBOA
MORADA 2 - RUA DA BELA 21 2.º EF 4405-658 VILA NOVA GAIA

DATA NASCIMENTO 15 AGOSTO 1980

CC 11714194 1ZZ1

PASSAPORTE L547224

NIF 208716629

CARTA CONDUÇÃO P-1099381 2





FORMAÇÃO ACADÉMICA E PROFISSIONAL

FORMAÇÃO PRÉ-UNIVERSITÁRIA

- CIENTIFICO –NATURAL : REGIME GERAL BIOLOGIA/QUÍMICA/MATEMÁTICA
- TÉCNICAS LABORATORIO QUIMICA/BIOLOGIA/TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO
- LINGUAS ESTRANGEIRAS – INGLÊS E FRANCÊS



FORMAÇÃO UNIVERSITÁRIA

- INSTITUTO POLITECNICO DO PORTO – ESCOLA SUPERIOR DE EDUCAÇÃO ENSINO BÁSICO
- MID SWEDEN UNIVERITY – HARNOSAND SWEDEN – TEACHING ADULT’S AND CHILDREN
- UNIVERSIDADE CATÓLICA – ESCOLA SUPERIOR DE BIOTECNOLOGIA – MICROBIOLOGIA



FORMAÇÃO PROFISSIONAL E FORMAÇÃO COMPLEMENTAR

- ESPANHOL COMERCIAL – ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DE BRAGA
- GESTÃO COMERCIAL – DYNARGIE
- HIGH –IMPACT COMMUNICATION AND SALES – CHETOCHINE CONSULTING GROUP – FRANÇOISE CHETOCHINE
- BUILDING HIGH PERFORMANCE – TOMÁS MORAIS
- MOTIVATION, PERSEVERANCE, EMOTIONAL INTELIGENCE – JOÃO GARCIA
- HIPERTENSÃO, INSUFICIENCIA CARDIACA – DR. ANTÓNIO PEDRO MACHADO – MEDICINA INTERNA HOSPITAL SANTA MARIA –LISBOA
- FARMACOVIGILÂNCIA – DRA. TERESA ROMERO – MENARINI PORTUGAL
- SALES MOTIVATION – BEATRIZ RUBIO – PORTUGAL TELECOM



PERCURSO PROFISSIONAL



2012

2004-2006



Grupo Expoente



2006-2011



2004

STAPLES

alain manoukian

SAN MARINA



PERCURSO PROFISSIONAL

PT COMUNICAÇÕES 2012

TEAM MANAGER MARKETING & SALES BUSINESS TO BUSINESS

- GESTÃO DE EQUIPA DE COMERCIAIS B2B
- ORGANIZAÇÃO MARKETING, RECURSOS HUMANOS E VENDAS B2B – PARCERIAS PUBLICAS E PRIVADAS
- GESTÃO DE OBJETIVOS/ REPORTS VENDAS/PROSPEÇÃO MERCADO



MENARINI PORTUGAL 2006-2011

MANAGER & SALES

- GESTÃO CARTEIRA CLIENTES/ASSOCIADOS
- ORGANIZAÇÃO DE EVENTOS NACIONAIS E INTERNACIONAIS
- ANALISE VENDAS – ROI, FOLLOW UP AÇÕES,
- MERCHANDISING E MARKETING MIX
- FORMAÇÃO E REFRESH CIENTIFICA – AREA CARDIOVASCULAR, GASTROENTROLOGIA, NEUROLOGIA
- TEAM MANAGER OPEN CARE E ESPECIALIDADE

GRUPO EXPOENTE 2004-2006

MANAGER & SALES

- GESTÃO COMERCIAL E EQUIPAS COMERCIAIS
- ELABORAÇÃO DE PROPOSTAS E CADERNOS DE ENCARGOS
- PMES E GRANDES EMPRESAS



PERCURSO PROFISSIONAL

MBA ASSOCIADOS

- ACCOUNT
- PROPOSTAS E ACOMPANHAMENTO CLIENTES
- VISITAS COMERCIAIS
- APOIO AO CLIENTE



STAPLES OFFICE CENTRE

- GESTÃO VENDAS E RECURSOS HUMANOS ÁREA INFORMÁTICA
- GESTÃO DE HORARIOS, ASSIDUIDADE E OCIOSIDADE
- GESTÃO DE STOCKS, ROTAÇÃO, DESCONTINUADOS,
- GESTÃO DE ILHAS, LINEARES, PROMO, MERCHANDISING
- INTEGRAÇÃO E ACOMPANHAMENTO , FORMAÇÃO COLABORADORES
- ACTUALIZAÇÃO PERMANENTE TECNOLÓGICA
 - INFORMÁTICA; COMSUMÍVEIS; ESCRITÓRIO; IT; COMUNICAÇÕES
- ABERTURA/FECHO FRENTE LOJA

ALAIN MANOUKIAN

- ATENDIMENTO AO CLIENTE AMBIENTE FRENTE LOJA
- CAIXA, VENDAS, STOCKS, SISTEMA COMISSIONAL
- AMBIENTE GRANDE E PEQUENO RETALHO

APTÊNCIAS PROFISSIONAIS E PESSOAIS



TEAM SKILLS

- TEAM LEADER
- ORGANIZAÇÃO E MÉTODO
- MULTI TASKING SKILLS
- ORIENTAÇÃO RESULTADOS
- MOTIVAÇÃO E LIDERANÇA
- PROATIVIDADE
- ANÁLISE A AVALIAÇÃO
- HIGH NEGOCIATION SKILLS
- RIGOR E RENTABILIZAÇÃO
- CRIATIVIDADE

COMPETENCIAS TÉCNICAS

- MS OFFICE POWER USER
- OUTLOOK E WEBMAIL
- REDES SOCIAIS
 - FACEBOOK
 - TWITTER
 - LINKED IN
- ADPTAÇÃO A OUTROS AMBIENTES DE TRABALHO
- CONHECIMENTOS PHOTOSHOP

IDIOMAS

- INGLÊS
 - LER
 - DISCURSO FLUENTE
 - ESCRITA FLUENTE
- ESPANHOL
 - LER
 - DISCURSO FLUENTE
 - ESCRITA REGULAR
- FRANCÊS
 - LER
 - ESCRITA REGULAR