

SÍLVIA TERESA HENRIQUES MENDONÇA

✉ R. Tomás da Fonseca, nº 36, 12º D, 1600-258 LISBOA
📄 B.I. nº 99 444 20, Carta de Condução nº C-451981
📅 Data de Nascimento: 07/01/1972, Casada
☎ 217 263 180 / 914 865 651
@ silvia.mendonca@netcabo.pt



CURRICULUM VITAE

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Desde Janeiro de 2009

CASTELLO LOPES MULTIMÉDIA (GRUPO MEDIA CAPITAL / PRISA) DIRECTORA DE VENDAS & TRADE MARKETING

Reportando ao Administrador, com responsabilidades por:

- ✓ Objectivo de *Net Sales*, Margem e *Operating Profit* da Companhia (Facturação 24 Mio. Euros *Home Entertainment* + Cinema)
- ✓ Gestão de uma equipa de 11 pessoas, constituída por 2 KAMs, 6 Vendedores, 1 Sales Analyst, 1 Trade Marketing Manager e 1 Trade Marketing Assistant
- ✓ Desenvolvimento dos KAPs – *Key Account Plans* (Objectivos, Estratégia e Orçamento por Cliente) para as principais contas (Sonae, FNAC, Auchan, Jerónimo Martins, MediaMarkt e El Corte Inglés)
- ✓ Negociação de contratos anuais de fornecimento com todas as cadeias
- ✓ Business Reviews e Report mensal às *majors* (20th Century Fox e Warner Home Video)
- ✓ Gestão das actividades de Trade Marketing

Desde Outubro de 2007 a Dezembro de 2008

CASTELLO LOPES MULTIMÉDIA (GRUPO MEDIA CAPITAL / PRISA) DIRECTORA TRADE MARKETING & BUSINESS DEVELOPMENT

Reportando ao Administrador, com responsabilidades por:

- ✓ Constituição do departamento Trade Marketing: Recrutamento e formação da Equipa (4 Pessoas)
- ✓ Elaboração do Plano e Orçamento Anual de Trade Marketing
- ✓ Planeamento, gestão e implementação de actividades promocionais e projectos de Gestão de Categorias em clientes estratégicos
- ✓ Desenvolvimento do negócio em novos canais e novos clientes (Ex: *Discounts* Alimentares, Livrarias, Estações de Serviço, etc.)
- ✓ Coordenação da política comercial e Trade Marketing com a equipa comercial e a equipa de marketing; Definição de novos processos e KPIs

De Janeiro a Outubro de 2007

COLGATE-PALMOLIVE

COLGATE BUSINESS PLANNING - PROJECT TEAM LEADER

Reportando ao Director de Vendas, com responsabilidades por:

- ✓ Gestão de uma equipa multidisciplinar de 12 pessoas
- ✓ *Setup*, acompanhamento e gestão do Projecto para Portugal
- ✓ Definição e revisão do *Time-Table* do projecto; *Averiguação dos showstoppers* e propostas de resolução
- ✓ Desenho, teste e implementação de um novo sistema informático para criação de um planeamento comercial integrado (Plataforma SAP R3)
- ✓ Definição dos novos processos comerciais e identificação dos novos *Roles & Responsibilities* para as funções comerciais
- ✓ Comunicação interna e *Report* da evolução do projecto ao nível do *Senior Management*, Divisão Europeia e Divisão Global

De Abril a Dezembro de 2006

COLGATE-PALMOLIVE

MARKETING MANAGER – IBÉRIA (Mercado Português e Espanhol)

Reportando ao Director de Marketing Ibérico, com responsabilidades por:

- ✓ Gestão da categoria de *Home Care*, com responsabilidade pelos resultados de Volume, *Net Sales*, Margem, *Operating Profit* e Quota de Mercado das marcas Ajax, Xanpa, Super Pop, Soflan, Cristasol e Bravo
- ✓ Gestão de cinco *Direct Reports*: definição e avaliação de objectivos, necessidades de formação, *coaching* e supervisão das actividades
- ✓ Definição e desenvolvimento das estratégias de *Marketing-Mix* para a categoria (*pricing*, promoção, novos produtos, *media*, *sampling* e *PR*)
- ✓ Análises de mercado e desenvolvimento de propostas de *research*
- ✓ Report e apresentação dos resultados do negócio ao *Management* Ibérico e à Divisão Europeia

De Janeiro 2005 a Março de 2006

COLGATE-PALMOLIVE

CATEGORY MANAGER – ORAL CARE

Reportando ao Director de Marketing, com as seguintes responsabilidades:

- ✓ Gestão da Categoria de Oral Care (*Mass Market*) e da linha de produtos COP (Colgate Oral Pharmaceuticals)
- ✓ Coordenação da gestão de 3 *Direct Reports* e uma equipa externa de 5 delegados
- ✓ Negociação de contractos e gestão do negócio COP junto dos Laboratórios Azevedos (Distribuidor Autorizado)

- ✓ Definição e acompanhamento do Plano de Relações Profissionais (Inclui Congressos, Marketing Directo aos Dentistas, etc.)
- ✓ Desenvolvimento da parceria com a SPEDM ao nível de *endorsement* e da realização do Mês de Saúde Oral
- ✓ Acompanhamento da nova legislação relativa à gestão de preços e políticas promocionais de produtos farmacêuticos, bem como abertura de espaços Saúde em Grandes Superfícies;
- ✓ Membro da equipa de *Go-to-Market* Europeia de *ToothBrush* (Equipa multidisciplinar responsável pela definição dos 5Ps de novos lançamentos ou relançamentos)

De Setembro de 2001 a Janeiro de 2005

COLGATE-PALMOLIVE

CATEGORY MANAGER – HOME CARE E PERSONAL CARE

Reportando ao Director de Marketing, com responsabilidade pela gestão da Categoria Personal Care (Marcas Palmolive, Preven e Vert Sauvage) e Home Care (Ajax, Super Pop, Bravo, Soflan); Gestão de 4 Brand Managers.

De Março de 2000 a Setembro de 2001

KIMBERLY-CLARK, S.A. - NATIONAL ACCOUNT MANAGER

Reportando ao Country Manager, com responsabilidades pela Gestão das contas da Sonae, Carrefour, Jerónimo Martins, Intermarché e Makro; participação no CBU (Customer Business Unit) do Carrefour Europa e Gestão de 2 vendedores e 1 merchandiser.

De Fevereiro de 1998 a Março de 2000

KIMBERLY-CLARK, S.A. - BRAND MANAGER

Reportando ao Director de Marketing Ibérico, com responsabilidade pela gestão das categorias de Family Care (Mar. 99 a Fev. 2000) e de Infant Care (Fev. 98 a Mar. 99)

De Fevereiro de 1997 a Janeiro de 1998

ROBERT BOSCH, Lda - GESTORA DE PRODUTO

Reportando ao Director do Departamento de Ferramentas Eléctricas, com responsabilidade pela gestão da gama total de acessórios BOSCH.

De Janeiro de 1995 a Janeiro de 1997

BAUSCH & LOMB ESPAÑA, S.A. - RESPONSÁVEL DE MARKETING

Reportando ao Director Geral, com responsabilidade pela Gestão de Produto das marcas Ray-Ban e Bausch & Lomb (Lentes de Contacto e Soluções).

HABILITAÇÕES ACADÉMICAS

Licenciatura em Organização e Gestão de Empresas, concluída em Março de 1995, no ISCTE, com média final de 14 (Geral) e 16 valores (Marketing).

MBA com Especialização em Marketing (regime *part-time*), na Universidade Católica Portuguesa (Set 1999 – Julho 2001), com média final de 15 valores.

HABILITAÇÕES COMPLEMENTARES

A) FORMAÇÃO PROFISSIONAL

- ⇒ **Business Planning**, Colgate-Palmolive, Lisboa, 2007
- ⇒ **Business Integrity**, Colgate-Palmolive, Lisboa, 2006
- ⇒ **Competition Law**, Colgate-Palmolive, Lisboa, 2006
- ⇒ **Curso de Formação de Formadores**, Fast ao Estudo, Lisboa, 2005
- ⇒ **Managing with Respect**, Colgate-Palmolive, Bruxelas, 2005
- ⇒ **Media Managment**, Colgate-Palmolive, Roma, 2004
- ⇒ **Category Managment 5 Ps**, Colgate-Palmolive, Lisboa, 2003
- ⇒ **Consumer Insight**, Colgate-Palmolive, Madrid, 2003
- ⇒ **Coaching & Feedback**, Colgate-Palmolive, Lisboa, 2002
- ⇒ **Promo Power Training**, Colgate-Palmolive, Roma, 2002
- ⇒ **Técnicas de Apresentação**, Colgate-Palmolive, Lisboa, 2001
- ⇒ **Business Strategies**, Kimberly-Clark, Londres, 2001
- ⇒ **Influencing Skills**, Kimberly-Clark, Bruxelas, 2000
- ⇒ **Presentation Skills**, Kimberly-Clark, Londres, 2000
- ⇒ **Working in Groups**, Kimberly-Clark, Madrid, 1999⇒
- ⇒ **Marketing por Philip Kotler** - DUN & BRADSTREET, Lisboa, 1997
- ⇒ **Nova Psicologia de Vendas** - TRACY INTERNACIONAL, Lisboa, 1995
- ⇒ **Curso de Gestão de Empresas** - PROCTER & GAMBLE, Oeiras, 1994
- ⇒ **Seminário de Liderança** - AIESEC Internacional, Bélgica, 1994
- ⇒ **Seminário de Time Management**, EXODUS TMI, Lisboa, 1993

B) LINGUAS

- ⇒ **ESPAÑHOL**: Fluente (Nível Avançado, Instituto Cervantes)
- ⇒ **INGLÊS**: Fluente (First Certificate in English, Certificate in English for Business & Trade, Cambridge School) e prática diária de *Business English*
- ⇒ **FRANCÊS**: Conhecimentos Médios (Lingua Curricular do Ensino Básico)
- ⇒ **ALEMÃO**: Conhecimentos Básicos (1º Nível, Goethe Institut)

C) INFORMÁTICA

Prática de utilização de computadores pessoais na óptica do utilizador, processamento de texto, folhas de cálculo e programas para apresentações (ex: PowerPoint). Conhecimentos na prática do utilizador, dos programas de Gestão AS 400-IBM e S.A.P. versão R3.0

OUTRAS INFORMAÇÕES & INTERESSES

- ✓ Colaboração com AIESEC LISBOA ISCTE – Actividades de Aluminis, *Mentorship Program* e Formação (Vendas)
- ✓ Formadora Profissional para a área de Vendas, Marketing e Estratégia
- ✓ Principais Hobbies: Viagens, Cinema e Leitura