EDUARDO COSTA

EMPREENDEDORISMO
MARKETING
VENDAS

CONTATOS:

SITE
www.ecosta.pt

TELEMÓVEL
914 628 583

EMAIL
ecosta@ecosta.pt

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

ENERGIA

2017-2018 KEY ENERGY TARGET – Gestor operacional / Gestão de projeto / Estudo de mercado / *Outbound* comercial / Desenvolvimento de negócio
2016-2017 VIRTUAL POWER SOLUTIONS – Planeamento estratégico / Gestão de equipa de vendas / Marketing Digital / Desenvolvimento de negócio

SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO

2013-2014 CODEV – Gestão do CRM / Acompanhamento de estágio / Angariação de novos clientes / Gestão de parcerias / Criação de ajudas visuais
2010-DOGNAEDIS – Sócio / Framework legal e fiscal / *Controller* / Angariação de novos clientes / Desenvolvimento de negócio / *Branding*
2009-2010 CERT-IPN – Preparação para *start up* / Gestão de projeto / Gestão de equipa / Relações públicas / Planeamento estratégico

CONSULTORIA

2018-PRESENTE CROWE – Avaliação de oportunidades de negócio / Produção de conteúdos / Marketing Digital / Desenvolvimento de modelo de negócio
2016-PRESENTE DISCOVERY DESIRE – Gestão operacional / Gestão de projeto / Análise financeira / Avaliação de oportunidades de negócio
2012-PRESENTE ECOSTA – MARKETING SERVICES – Como trabalhador independente / Serviços na área de consultoria em Marketing, Vendas e Gestão
2012-2013 ECOPNEUS, SA– Plano de negócios / Angariação de capital / Desenvolvimento do modelo de Franchising / Apoio à internacionalização
2011-VOUGAGESTE CONSULTORES – Estudo de satisfação dos clientes e formandos / Participação na elaboração das candidaturas ao POPH
2011-2013 N3I – Voluntariado / Análise de projeto / Pareceres técnicos / Representação / Avaliação de oportunidade de negócio / Parceiros

VENDAS

2008-2009 PÁGINAS AMARELAS – Angariação de novos clientes / Prospeção / Gestão de cliente / Elaboração de propostas / Segmento B2B
2007-2008 OPTIMUS NEGÓCIOS – Angariação de novos clientes / Prospeção / Chefe de Equipa / Formação de vendedores /Organização / Segmento B2B
2006-2007 OMAIS/GLOBAZ/LOBA – Angariação de novos clientes / Prospeção / Gestão de cliente / Elaboração de propostas / Segmento B2B
2005-NOVIS/CLIX – Angariação de novos clientes / Prospeção / Acompanhamento de processos comerciais / Elaboração de propostas / Segmento B2C

TURISMO

2014-2016 THE WANDERLUST – Sócio / Elaboração do Plano de Negócio / *Branding* / Marketing Digital / Líder de viagens – Coreia do Norte

EDUCAÇÃO E FORMAÇÃO

2010-2012 IPAM – THE MARKETING SCHOOL – Mestrado em Gestão de Marketing | Tema de Tese: "Competências dos Vendedores Automóveis"
2001-2005 IPAM – THE MARKETING SCHOOL – Licenciatura (pré Bolonha) em Gestão de Marketing | Tema de Tese: "Plano de Comunicação UDO"
2013-ZONA VERDE – Curso de Iniciação ao Mandarim (25 horas)
2010-CENTRO FORMAÇÃO DE CALÇADO – Curso de Espanhol – Básico e Avançado (150 horas)
2009-ZONA VERDE – Curso de Formação Pedagógica Inicial de Formadores (120 horas)
2006-CENTRO DE FORMAÇÃO PROFISSIONAL DE RIO MEÃO – Curso de Primeiros Socorros e Acidentes Domésticos (70 horas)

OBSERVAÇÕES

DISPONIBILIDADE PARA VIAJAR – disponível para desenvolver funções no estrangeiro por período definido de tempo, se assim for necessário.
VOLUNTARIADO – como Secretário da Direção e membro do Conselho Consultivo para as áreas de Marketing, Comunicação e Avaliação de Projectos. O N3i é uma associação sem fins lucrativos destinada a criar pontes entre inventores e investidores. Ver www.n3i.org para mais informações
VOLUNTARIADO– apoiando o Gabinete de Apoio ao Empreendedor através de consultoria e *guidance* à distância. Ver cdp.portodigital.pt para mais informações
CONCURSO DE EMPREENDEDORISMO– Concurso de apoio ao Empreendedorismo e Criação de Empresas promovido pelo IPAM e IADE com o apoio da ANJE, INOVCAPITAL e Fundação para a Juventude entre Março e Dezembro de 2011

REFERÊNCIAS

"O Eduardo é um exemplo de determinação no seu trabalho com grande foco nos objetivos e capaz de encontrar soluções criativas para ultrapassar as dificuldades!"

João Gaspar, CEO na GLOBAZ Grupo

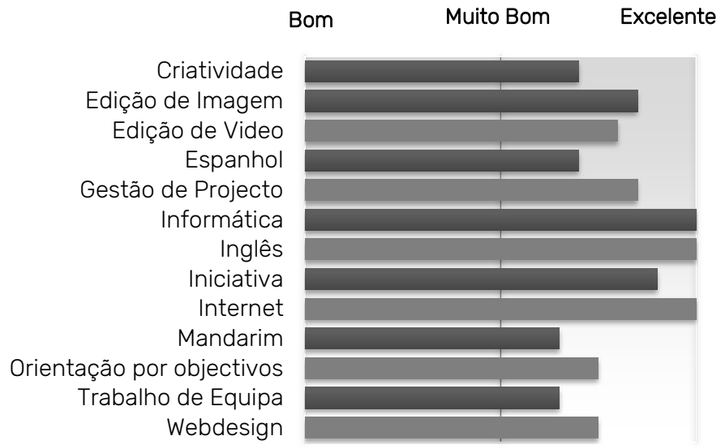
"During the time that Eduardo has worked in Paginas Amarelas he has shown that is a clever, quick learner person and as a professional is accountable, committed, organized and new media oriented.
Eduardo is also a team worker. He develops very easily relationships with his pears. In sales, although not being a natural sales person, is a very ethical and customer oriented. Eduardo can be an asset supporting sales both in a backoffice position or in marketing position."

João Souto, Sales Manager na Páginasamarelas.pt

"Eduardo brought to CERT-IPN the missing capacities in terms of quality management and marketing strategy. He joined the team in a middle of one of the biggest projects that we had until that time. Eduardo manage to deal perfectly with the incompetence of an unfortunately chosen partner, mitigating the impact to the client and creating the means to a "happy ending". Great manager, with outstanding willpower, infectious motivation and innovating creativity"

Francisco Rente, CEO na DOGNÆDIS

"Eduardo is a proactive marketing manager, always trying to explore the best opportunities for products and services roll out. I work with him in trying to find opportunities for funding innovative services, and he showed the ability to explore new areas to his professional filed and the competence to use his marketing skills to foster new ventures."

Carlos Cerqueira, Innovation Director na Instituto Pedro Nunes

COMPETÊNCIAS