

ANTÓNIO CHAGAS

Residente em Lisboa, mas disponível para me deslocar para qualquer parte do país ou do estrangeiro.

Telemóvel: (+351) **96 489 35 14**

Email: antonioliveirachagas@gmail.com

Data de nascimento: 20/07/1982 (31 anos)

HABILITAÇÕES ACADÉMICAS:

- **MBA – Mestre em Administração e Negócios**, pela HULT – International Business School (Londres, Reino Unido), em 2013;
(Este curso foi frequentado durante dois meses na congérene desta Universidade no Dubai – EAU)
- **Mestrado em Marketing**, pela Universidade do Algarve, em 2011;
- **Licenciado em Economia**, pela Universidade de Évora, em 2006.

LINGUAS:

- **Inglês**: Fluente (falado e escrito);
- **Castelhano**: Conhecimentos de nível médio (falado e escrito);

HABILITAÇÕES PROFISSIONAIS:

Customer Service Executive da Priceline.com UK, (empresa líder mundial de reservas de alojamentos on-line), entre Janeiro de 2014 a Junho de 2014.

Principais responsabilidades & Projectos desenvolvidos:

1. Resolução de todo o tipo de questões colocados por clientes particulares (80% do meu tempo útil), nomeadamente ao nível de problemas com reservas e pagamentos;
2. Gestão da relação no dia-a-dia com os hotéis / parceiros de todo o mundo (20% do meu tempo útil), nomeadamente ao nível da gestão do *site*, preços e disponibilidades.

Account Manager do Banco Millenniumbcp, de Setembro de 2010 a Agosto de 2012.

Principais responsabilidades & Projectos desenvolvidos:

1. Exerci funções comerciais em diferentes balcões do banco no distrito de Faro;
2. Angariação, desenvolvimento e gestão de uma carteira de clientes particulares e, adicionalmente, de pequenas empresas, na zona de influência nos balcões a que estava adstrito;
3. Por regra, era o *Account* que centralizava a relações de cada um dos balcões onde me encontrava com clientes particulares estrangeiros residentes no Algarve, nomeadamente nos segmentos *Affluent* e *Private*, muitos deles por mim angariados;
4. Ao longo do tempo consegui atingir 95% dos diferentes objetivos que me foram atribuídos, nomeadamente, de venda de produtos financeiros, crédito e seguros...
5. Ao longo do tempo consegui sempre atingir objectivos próximos dos 100% na angariação de novas contas, incremento das relações com os clientes que me estavam assignados, venda de produtos financeiros;
6. Entre 2011 e 2012, destaquei-me largamente na venda de produtos de seguros do ramo Não-vida, recebendo diversos prémios e reconhecimentos;
7. Planeamento e aconselhamento financeiro personalizado aos clientes particulares e de algumas empresas, com elevada mobilidade e disponibilidade;

Assistente Comercial do Banco Millenniumbcp, de Julho de 2007 a Agosto de 2010.

Principais responsabilidades & Projectos desenvolvidos:

1. Secundava os *Account* séniores da banca de clientes *affluent* e *private banking*, nomeadamente ao nível da Análise Financeira, *Asset Management* e Investimentos;
2. Tomei a iniciativa de preparar um plano inovador de captação de clientes estrangeiros reformados, que permitiu posicionar a minha sucursal numa das mais bem-sucedidas a nível nacional nessa rúbrica.