

CURRICULUM VITAE

I. INFORMAÇÃO PESSOAL

APELIDO	Pindula
NOME	Dionísio Roque
NACIONALIDADE	Moçambicana
NATURALIDADE	Maputo
NASCIMENTO	13 de Agosto de 1979
MORADA	Rua General Pereira D'Eça 230, 1º esq.
TELEFONE	+258 823848620; +258 823884088; +258 825728388
E-MAIL	dpindula@gmail.com ; dionisio.pindula@escopil.co.mz
BI	110323232Y
NUIT	102656180

II. QUALIFICAÇÃO ACADÉMICA

• DATAS (DE – ATÉ)	2003-2007
• INSTITUIÇÃO	Instituto Superior Politécnico e Universitário (ISPU)
• NÍVEL ACADÉMICO	Bacharel faltando o ultimo semestre para licenciatura
• NOME DO CURSO	Administração e Gestão de Empresas
• ANO	2003
• INSTITUIÇÃO	Instituto Superior Politécnico e Universitário (ISPU)
• CURSO	Ingressou ao Curso de Administração e Gestão de Empresas
• DATAS (DE – ATÉ)	2000-2002
• INSTITUIÇÃO	Escola Anglicana São Cipriano
• NÍVEL ACADÉMICO	Concluiu o nível médio (12ª Classe)

III. HABILIDADES E COMPETÊNCIAS

• LINGUA MATERNA	Português -Fluente
• OUTRAS LINGUAS	Inglês – Noções Básicas Francês – Noções Básicas
• HABILIDADES E COMPETÊNCIAS TÉCNICAS (COM COMPUTADORES, FERRAMENTAS ESPECÍFICAS)	Habilitado com Carta de condução Ligeiro Em 2005 participou no curso de informática na Cefoltec em Maputo Opera em ambiente Windows nos pacotes Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint e Microsoft access, Outlook Possui conhecimentos de investigação em pesquisa na Internet Curso de Modelos de contratos e suas implicações a nível comercial ministrado pelo Centro Internacional de Comercio (ITC-www.intracen.org)
	2010 Assistente de procurement e Logística Análise e gestão de stocks, Emissão e controle de ordens de compra, Organização, criação de bases de dados de gestão de stocks e implementação de

EXPERIÊNCIA

métodos de controle procurement a todos os níveis para as empresas do grupo Escopil internacional(www.escopil.co.mz), preparação de toda documentação de todos os concursos publicos e privados em que a empresa tem participado,

2007-2009**Gestor na Mega Distribuição Moçambique**

Análise de performance de cliente, os índices de vendas da loja

Garantir que os objectivos territoriais de volume de distribuição das marcas da companhia sejam alcançados por canal de negócios por forma a que a disponibilidade seja maximizada em linha com as estratégias das marcas e necessidades de mercado.

Garantir óptimos níveis de stock, qualidade do produto e frescura através da gestão de stocks, orientação do mercado reportes de todos os assuntos com o canal de fornecimento e produtos,

Coordenar os promotores/técnicos de merchandising por forma a que a representação de trade marketing nos canais de retalho seja superior ao da concorrência pela prestação de serviço completo e de valor adicional,

Garantir que os preços estejam em linha com as estratégias da empresa,

Providenciar suporte ao mercado através de comunicação correcta e regular de resolução de problemas, aconselhamento especializado e comercio livre

Constantemente monitorar o alcance de objectivo do ciclo/ano através de reporte e feedback correctos

Controlar as actividades e performance da concorrência por forma a poder prever as actividades futuras e elaborar planos de contingência

Elaboração de relatório e mapas de vendas da empresa assim como a da concorrência

2004-2006**Gestor de cliente na Machados holding**

Seguir os objectivos "vendas de serviços e imagem" da empresa.

Negociação directa com vários níveis de clientes e fornecedores locais e do exterior (Brasil)

Gerir todas as vendas e implementar o sistema de marketing conforme planeado

Assegurar que a qualidade esta a ser atingida tanto para os produtos assim como para serviços

Fazer pesquisa no mercado e elaborar propostas de negócios e encaminhar a direcção geral

APTIDÕES

Bom comunicador, adaptável e capaz de trabalhar em equipa, espirito de liderança e habituado a trabalhar sob pressão. Capacidade de trabalhar sob subordinação, coordenação, planeamento e autonomia técnica, Dedicado e aplicado a novos desafios, objectivos e metas a serem cumpridas. Possui alto sentido de responsabilidade e organização. Capacidade para integrar os conceitos modernos de Estratégia Empresarial Finanças, Marketing, Gestão de informação e Liderança. Disponibilidade imediata

INTERESSES E
PASSATEMPOS

- Leitura, Internet, Música, Televisão, Natação e Baskbol.

IV. ANEXOS E REFERÊNCIAS

• ANEXOS
• REFERÊNCIA

Certificado de Nivel, carta de Motivação

Dr. Antonio libombo-Director de comunicação e imagem-CFM.Cell-823165260

Dr.Armando Manuel Guiamba-National Sales Manager For FMCG.Cell-823292650

Arnaldo Tembe-Inspector de Vendas-CDM.Cell-823883342

Félix Nhonquane-Gerente de contas Chaves-British American Tobacco.Cell-823132660

Dr.Elisio Seng-Director Marketing e Vendas-Parmalat.Cell- 843992406

Elidio Balissa-Gestor Comercial- Mega cash & Carry .Cell-84 3299040