

Livio Mahanhe

Director Comercial, BiG Moçambique

Experiência Profissional

2016 – Presente	Banco BiG Moçambique, S.A. Diretor Comercial
2014 – 2016	Criação e gestão de empresas Motoboy, Lda e DS Consumíveis e Brindes, Lda
2011 – 2014	Moza Banco, S.A. Gestor de clientes Corporate
2006 - 2011	Standard Bank, S.A. Gestor de clientes PME's
2002 - 2006	Banco Millennium Bim Assistente comercial

Experiência Académica

2022	<i>Noções básicas de controlo, Gestão de risco e controlo interno</i> IFB Portugal (e-Learning)
2022	<i>Curso Executivo de Introdução aos Mercados de Capitais</i> ISUTC (Maputo)
2019	<i>Curso sobre Oferta Comercial, Obrigações, Banca de Investimento e elaboração e apresentação de propostas de investimento</i> Banco BiG (Lisboa)
2012	<i>Pós-Graduação em Operações Financeiras</i> Universidade Eduardo Mondlane (Maputo)
2008	<i>Cursos sobre Relationship Management, Self-Leadership e Time Management</i> Culhane Consulting (Maputo) e Antony Jennings Consulting (Maputo)
2002	<i>Licenciatura em Administração Pública</i> Universidade Eduardo Mondlane (Maputo)

Experiência Profissional Relevante

Licenciado em Administração Pública pela **Universidade Eduardo Mondlane** e com uma Pós-Graduação em Operações Financeiras pela mesma universidade, juntou-se ao **Banco BiG Moçambique** em março de 2016, com a missão de ajudar a montar a equipa comercial do banco. Participou em todo o processo, desde as entrevistas dos candidatos as diferentes posições, a selecção e formação dos colaboradores *on job*, passando pela elaboração de procedimentos internos. A equipa comercial, sob a sua liderança, foi responsável pela colocação, junto do mercado, de 73% da maior emissão de dívida Corporate (Bayport- 2021) e de 28,5% da OPV das acções da HCB (2019). Antes de juntar-se ao BiG, teve uma passagem de 4 anos pelo **Moza Banco**, na Direcção Comercial-Corporate Banking. Como gestor de clientes, tinha como principal tarefa a gestão de uma carteira de clientes Corporate, que compreendia a oferta de produtos e serviços disponíveis no banco e a elaboração de propostas de crédito. Durante 5 anos, antes de fazer parte do Moza Banco, fez parte da equipa de Business Banking do **Standard Bank** como gestor sénior de clientes empresas com uma facturação anual entre USD 500 mil a USD 2 milhões. Para além de fazer o acompanhamento da actividade dos clientes, elaborava e apresenta, a Comissão Executiva do banco, as propostas de crédito. Neste período, acompanhou a transição do Standard Totta para Standard Bank e, participou na implementação da mudança do Metical (antigo para o novo). O início da carreira deu-se em 2002 no **Banco Millennium BIM**, onde desempenhou, durante 4 anos, a função de assistente comercial da equipa Corporate. Tinha como principal tarefa a gestão de todo o processo de abertura de conta dos clientes (recolha, análise e arquivo de todos os documentos), recepção de ordens de pagamento (interno e externo) e organização de todo o processo de importação de combustíveis ao abrigo do sindicato bancário (o Banco Millennium BIM era líder do sindicato), que consistia na recepção dos documentos de importação, organização, negociação da cambial e encaminhamento do processo para os departamentos envolvidos (estrangeiro, sala de mercado e contabilidade), assim como os restantes bancos que faziam parte do sindicato e para o Banco de Moçambique.

A experiência profissional, inclui a criação e gestão de algumas empresas nas quais participa no capital:

- Motoboy, Lda – empresa prestadora de serviços na área de transporte de correio
- Txuna Mova Investimentos, Lda – empresa prestadora de serviços de lavagem de carros
- DS Consumíveis e Brindes – representação e venda de sistema de gestão de clientes

Línguas: Português (língua materna) e inglês.