

Margarida Paulo Rodrigues

Performance Coach & People Development Consultant



COMPETÊNCIAS

Coaching
Negociação
Eneagrama

LÍNGUAS

Português (nativo)
Inglês (fluente)
Espanhol (fluência oral)

INTERESSES

Leitura
Viagens
Mergulho
Ténis

25 anos de experiência no mercado de BGC, em companhias de retalho e da indústria. Com uma grande experiência em ambiente multinacional, desenvolvi uma sólida especialização em vendas e negociação. Sou reconhecida pelas minhas competências de liderança e *coaching*, que tiveram um forte impacto na motivação e resultados das equipas que geri. Tendo construído, liderado e desenvolvido equipas de alto desempenho, acredito que as pessoas são o ativo fundamental de qualquer negócio.

Experiência Profissional

Coordenadora da Pós-graduação em Direção Comercial e Vendas
IPAM (Laureate International)

2016-atual

Coordenadora do Mestrado Executivo em *Sales Management*
Universidade Europeia (Laureate International)

2012-2017

Professora Convidada na Unidade Curricular de Negociação
Universidade Europeia (Laureate International)

2012-atual

Diretora de Vendas de Comércio Organizado
PepsiCo

2011-2016

A reportar ao Diretor de Vendas da península ibérica, geri um negócio de 70MM€ (negócio da distribuição moderna em Portugal e canal G&C + cliente Dia em Espanha).

Liderou a equipa de vendas (*account management, trade marketing e field* - 25 pessoas).

Desenhou e implementou a estratégia comercial e negocial no mercado português, a execução no ponto de venda e gestão de categorias.

Principais conquistas:

- Conceção e implementação de uma nova política promocional no mercado português em 2012/2013, que resultou num crescimento significativo, em vendas e quota de mercado;
- Manutenção de margens acima da média da indústria nos últimos 3 anos (no mercado de alimentação e bebidas, a tendência foi de decréscimo de vendas, margem e quota das marcas);
- Implementação de aumentos de preços *net* nos últimos 3 anos, num contexto particularmente difícil, através de uma negociação eficiente com os clientes da distribuição moderna;
- Implementação de execução eficaz nas lojas, aumentando em 15% ao ano o número de espaços secundários;
- Melhoria drástica dos resultados dos clientes em Espanha, tanto no negócio de *snacks* como no de bebidas;
- Reconhecida como uma profissional claramente acima da média na liderança de equipas, obteve sempre altas classificações nas avaliações sobre a qualidade de liderança (*manager quality surveys*) - 4.3 em 5;
- Construção de uma equipa de gestão de clientes e de *Go to Market* de qualidade superior;
- Integração da equipa de campo na estrutura comercial e alinhamento dos objetivos com toda a organização;
- Transformação da equipa comercial sénior numa equipa de alto desempenho, entregando sistematicamente os resultados pretendidos através de: formação em negociação, *coaching "on the job"*, equilíbrio entre objetivos de curto prazo e metas de longo prazo e desenvolvimento de competências comportamentais. Esta transformação permitiu que a equipa seja reconhecida como uma das melhores no mercado.

Parede – Portugal

Telemóvel: +351 917 206 399

Email : margarida.paulo.rodrigues@gmail.com

linkedin: <https://pt.linkedin.com/in/margaridapaulorodrigues>

Trade Marketing Manager

PepsiCo

2007- 2010

Reportou ao CEO de Portugal

Construiu de uma equipa de 6 pessoas, responsável pelos canais de Impulso e Distribuição Moderna

Principais responsabilidades:

- Liderar a execução no Ponto de Venda (transformar o calendário comercial em planos de *trade marketing* por canal e sub-canal, acompanhamento da execução, comunicação com as equipas de campo, análise de impacto em vendas e desenvolvimento de soluções de merchandising);
- Liderar o desenvolvimento Canal / Cliente (estudos de comprador; gestão de categorias e *revenue management*);
- Gestão de projetos, para a qual eram necessárias fortes capacidades de liderança, a fim de coordenar todos os departamentos envolvidos e entregar o resultado final.

Principais conquistas:

- Transformação do departamento de *trade marketing* de um "departamento de serviços" num "parceiro comercial estratégico" na empresa, com a sua própria agenda, participando no desenho da estratégia comercial da empresa;
- Construção de uma equipa forte e sólida, recrutamento de novos elementos e *coaching* dos já existentes a fim de alcançar a mudança cultural necessária;
- Implementação de uma forte atitude de concretização e mudança dentro da equipa.

Responsável pela Formação da Equipa de Vendas

PepsiCo

2003- 2006

Desenvolveu e implementou os programas de formação em Vendas para a equipa de Key Account Management e de Field.

National Account Manager

PepsiCo

2002- 2007

Clientes – JM, Sonae, Carrefour, Dia% e ITMI.

Participou no desenvolvimento e implementação da política comercial, nomeadamente preços, promoção, projetos de gestão de categorias e estratégia de negociação com clientes.

Chefe de Produto Perfumaria e responsável de projetos ECR na área de PGC

Auchan Portugal

1995- 2001

Desenvolvimento de planos de negócio e estratégias de vendas.

Negociação de acordos gerais de fornecimento nacionais e internacionais.

Negociações comerciais com todos os fornecedores da área de Perfumaria.

Projetos de Gestão de Categorias com os principais fornecedores.

Coordenação de projetos ECR para diversos mercados de produtos de grande consumo.

Gerente de Departamento

Grupo Pão de Açúcar / Jumbo Alverca

1992- 1994

Liderança da equipa comercial do departamento têxtil (30 pessoas).

Definição e implementação da política comercial.

Experiência de abertura de um hipermercado.

Other Roles

Grupo Pão de Açúcar / Minipreço

1989- 1991

1989: Analista de Vendas e Finanças, no Minipreço

1990: Gerente de Departamento Administrativo no Minipreço

1991: Gerente de Departamento Comercial no Minipreço

1992: Gerente de Departamento Têxtil no Jumbo de Castelo Branco

Formação Académica

Licenciatura em Organização e Gestão de Empresas

ISCTE – Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa

1983- 1988

Certificações

Coaching with the Enneagram 1.0.

The Enneagram in Business

2016

Advanced Coaching with the Enneagram 2.0.

The Enneagram in Business

2016

Enneagram Professional Training Program

Enneagram Studies in the Narrative Tradition

2013

Professional Coaching

BeCoach

2011

Advanced Facilitator

FXL

2007

Outros Programas de Formação

Strategic Management and Value Creation

Universidade Católica de Lisboa

2011

Achieving Strategic Agility

London Business School

2010

Strategic Negotiator

Gap Partnership

2007

The Complete Skilled Negotiator 2004

Gap Partnership

2004