

HÉLDER LOUREIRO

DIREÇÃO COMERCIAL · DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIO · PROCUREMENT

Portugal · (+351) 932 526 168 · helderloureiro@me.com · helderloureiro.com

PERFIL EXECUTIVO

Profissional sénior com mais de 25 anos de experiência, desde a carpintaria e produção até à direção comercial, desenvolvimento de negócio, procurement, marketing e coordenação de operações. Percurso multidisciplinar em contextos B2B, premium e orientados a projeto, com experiência nacional e internacional e atuação direta em Angola. Combina visão comercial, negociação, relações de confiança e conhecimento prático da execução.

COMPETÊNCIAS-CHAVE

- Direção comercial, estratégia de vendas, negociação e gestão de oportunidades
- Desenvolvimento de negócio, prospeção, abertura de mercados e parcerias B2B
- Procurement, sourcing, compras, análise de propostas e gestão de fornecedores
- Coordenação de projetos entre cliente, área comercial, operação, produção e execução
- Marketing comercial, CRM, propostas, reporting, feiras e outreach internacional

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

2026 — presente

Sales & Marketing Manager

Muranti

Liderança da atividade comercial e de marketing internacional; desenvolvimento de relações B2B, prospeção, CRM, propostas, feiras e coordenação de oportunidades em mercados-alvo.

2011 — 2025

Fundador & Diretor Geral

Live Decoration

Fundação e gestão global do negócio, com responsabilidade comercial, desenvolvimento de clientes, negociação, procurement, fornecedores e coordenação de projetos e soluções por medida.

2014 — 2023

Fundador & Diretor Geral

Live Car Concept

Criação e gestão de empresa automóvel dedicada a viaturas novas, usadas e clássicas, liderando estratégia comercial, captação de clientes, negociação e processos de compra e venda.

2015 — 2017

Gestão de Marketing

PME Initiative

Análise de mercados, identificação de potenciais clientes e apoio a projetos de inovação, internacionalização e planeamento empresarial.

HÉLDER LOUREIRO

DIREÇÃO COMERCIAL · DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIO · PROCUREMENT

Portugal · (+351) 932 526 168 · helderloureiro@me.com · helderloureiro.com

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL · 2

2012 — 2014

Marketing, Comercial & Compras

Agir · Angola

Gestão comercial e compras para obras e projetos em Angola, incluindo procurement, sourcing, análise de propostas e coordenação de fornecedores.

2005 — 2011

Diretor Comercial

Jomasil

Atividade comercial nacional e internacional, prospeção, negociação, feiras, pricing, materiais comerciais e modernização dos processos de suporte à venda.

2001 — 2005

Compras & Planeamento de Produção

Jomasil

Compras a fornecedores, comparação de propostas, análise de preços, gestão de stocks e apoio ao planeamento da produção.

Desde os 18 anos

Carpinteiro

Base profissional

Início no terreno, em carpintaria e produção, adquirindo conhecimento prático de materiais, processos, rigor, prazos e execução.

FORMAÇÃO

Gestão de Marketing · IPAM — Instituto Português de Administração de Marketing · 2007-2011

IDIOMAS & FERRAMENTAS

Português — nativo · Inglês — proficiência profissional · Espanhol — proficiência de trabalho

Microsoft Office · Windows e macOS · ERP/Primavera · CRM, reporting e documentação comercial

EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL

Portugal e Europa; experiência direta em Angola; relações, projetos, prospeção e desenvolvimento comercial ligados a Moçambique, Gabão e Estados Unidos.