

Inácio Tomás Manhisse

Dados de exemplo — substitua tudo pelos seus dados reais antes de enviar.

Maputo, Moçambique · Telefone/WhatsApp: 82 766 8658 · Email:
zandameleinacio@gmail.com · info@inademy.com

PERFIL

Director e gestor com 10 anos de experiência a liderar equipas em distribuição, retalho e serviços. Histórico de resultados medidos: orçamentos de 8M MT/mês, equipas de 12 a 40 pessoas, equipas de venda com facturação de 3M MT/mês. Foco em margem, caixa e pessoas.

EXPERIÊNCIA

Janeiro de 2021 - actual Director de Operações — Comercial Índico, Lda. — Maputo

- Gerencia 3 lojas e um armazém: orçamento anual de 8M MT, equipa de 40 pessoas em 2 turnos.
- Aumentei a margem bruta de 18% para 24% em 12 meses (recolocação de gama e renegociação com 6 fornecedores).
- Reduzi a quebra de stock de 4,2% para 1,8% com inventário cíclico semanal.
- Liderei 4 supervisores e 36 colaboradores; taxa de retenção passou de 61% para 83%.

Março de 2018 - Dezembro de 2020 Gestor de Loja — Supermercado Kanimambo, Maputo (Polana)

- Responsável por 18 pessoas, faturação média de 350.000 MT/dia e serviço de mercearia fresca.
- Aumentei a faturação de 260.000 MT/dia para 350.000 MT/dia em 18 meses (horário alargado + fiadeiros).
- Implantei o plano de fiéis da loja: 2.400 cartões activos e 12% do volume mensal.

Junho de 2015 - Fevereiro de 2018 Supervisor de Vendas — Fábrica Moçambicana de Cervejas (fictício, exemplo)

- Supervisão de 12 vendedores de porta: cobertura de 400 ponto de venda na região de Maputo.
- Aumentei o volume vendido da equipa de 92% para 108% da meta trimestral em 9 meses.

FORMAÇÃO

- Licenciatura em Gestão de Empresas — Universidade Eduardo Mondlane, 2014.
- Pós-graduação em Controlo de Gestão — UEM, 2017.
- Formação em Orçamento e Análise de Resultados — ISEC, 2020.

COMPETÊNCIAS

- Gestão de orçamento, P&L e fluxo de caixa; leitura de mapas de resultados.
- Liderança de equipas: planeamento de turnos, formação, avaliação de desempenho.
- Negociação com fornecedores e controladoria de compras (frete, perdas, prazos).
- SAP (módulo de vendas), Excel avançado (tabelas dinâmicas, mapas de margem), POS.

IDIOMAS E FERRAMENTAS

- Português (nativo), inglês (funcional, leitura de relatórios).
- Pacote Office, SAP, sistemas POS, folha de pagamento digital (M-Pesa/e-Mola).

REFERÊNCIAS

Disponíveis mediante pedido, com contacto de 2 a 3 superior hierárquico.