



RUI PEDRO LOPO

Phone: +351911957198 **Email:** rplopo@gmail.com **LinkedIn:** <https://www.linkedin.com/in/rplopo/>

SUMÁRIO

Atualmente, estou administrador da Transportes Metropolitanos de Lisboa com a responsabilidade na operação da Carris Metropolitana, marca da operação rodoviária da área metropolitana de Lisboa e da operação municipal de 15 dos 18 concelhos, assegurada através de 24 mil serviços por dia, cerca de 1700 viaturas nos 3 mil Km² do território, assegurando a deslocação diária de mais de 650 mil pessoas, com recurso a 4 contratos de prestação de serviços de valor superior a 180 milhões de euros anuais. Assumo também a responsabilidade das equipas de cliente, comunicação e marketing associado a todo o sistema de transportes baseado na marca navegante®. Sou licenciado em Gestão de Marketing e frequentei o 4º ano da licenciatura para o ensino de matemática e ciências da natureza, caminho pelo qual não enveredei profissionalmente, devido ao percurso de 11 anos em empresas de telecomunicações, particularmente incentivado pela vasta experiência adquirida em processos de elevada componente tecnológica, inovação e *marketing & sales*. Nos 11 anos como vereador na câmara municipal do Barreiro, alicercei o perfil de gestão, coordenação executiva e liderança, em ambientes distintos e com interlocutores diferentes, destacando-se o planeamento estratégico, a gestão de projetos, o foco e orientação para resultados, a exigência para com as equipas que dirijo, o dinamismo, a inovação, o perfil tecnológico e a capacidade de comunicação. Como hobbies, o gosto pela natureza e sua conservação, a observação e estudo de aves, atividade que me treinou o foco, a importância dos detalhes e a metodologia científica. Fui dirigente da associação científica para a conservação das aves de rapina, à qual continuo ligado.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Administrador empresa Transportes Metropolitanos de Lisboa | 2021-2024

- Gestão de 4 contratos de prestação de serviço rodoviário em valor superior a 180 milhões de euros, 24 mil serviços por dia, 650 mil passageiros transportados dia com taxas de crescimento de procura superiores a 20%;
- Gestão da área de cliente, marketing e comunicação da marca navegante®, marca com um alcance de mais de 2 milhões de clientes no contexto da área metropolitana de Lisboa.

Diretor Sogenave SA | 2017-2021

- Direção de logística e distribuição com a responsabilidade do sul do país a partir do interposto logístico de Lisboa;
- Direção comercial com tarefas de gestão e implementação de controlo de custos, a recuperação de dívida, o desenvolvimento e continuidade de negócios, alienação de ativos do grupo, salvaguarda de carteira de faturação existente e novos negócios.

Vogal do CA / Administrador Executivo dos Transportes Coletivos do Barreiro | 2009-2017

- Inverti os resultados financeiros da empresa (200 trabalhadores, 70 viaturas, cash-flow 7 milhões € / ano) para EBITA positivo em anos sucessivos. Concretizei uma profunda reestruturação de serviços: o processo de certificação SGQ, a implementação de visão e estratégia de customer service, comunicação e marketing, reestruturação dos sistemas de informação core, e o *business plan* de renovação de frota, um investimento total de 18M€ com ROI até 12 anos. Estruturei a organização para os desafios dos 15 anos seguintes.

Vereador Câmara Municipal do Barreiro | 2009-2017

- **4 anos de responsabilidades em Tecnologias de Informação** – definição e implementação da visão, estratégia e arquitetura para os sistemas de informação tendo em vista a transformação digital de toda a organização (documentos, processos, relação com o munícipe / Cliente) e a melhoria e otimização dos processos de “negócio” / atividade, seja através da definição da arquitetura macro da rede (datacenter e segurança), seja no hardware, no software, no desenvolvimento de um CRM autárquico de raiz, melhorando acessos e a segurança da informação, criação da plataforma autárquica multisserviços e multi-resposta a quem interage com a autarquia.
- **8 anos de responsabilidades em Planeamento e Urbanismo** – trabalho profundo em matérias inovadoras de place marketing, promoção e marketing territorial, local e regional (Lisbon South Bay), no redesenho de ícones e valências territoriais na frente ribeirinha, na concretização de uma abordagem qualificadora da cidade e na captação, facilitação e criação de condições para a atração de investimento no concelho (que inclui a prospeção direta de investidores), para além de um conhecimento significativo do real state / operações imobiliárias. Acompanho com responsabilidade direta e detalhe, os grandes investimentos e projetos de infraestruturas metropolitanas de Lisboa.
- **4 anos de responsabilidades nas áreas de Ambiente** – reconhecido trabalho em matéria de alterações climáticas (representante da associação nacional de municípios na estratégia nacional de adaptação às alterações climáticas) com presença vários fóruns nacionais e europeus, com muito trabalho orientado para a melhoria das condições ambientais do concelho, em matéria de descarbonização, remediação de solos, energia, ruído e qualidade do ar.
- **8 anos de responsabilidade em Mobilidade e Transportes** – experiência reconhecida no sector, visão e estratégia local e metropolitana atestada pela presença em múltiplos debates e fóruns de discussão e reflexão que se consolida nos projetos locais profundamente inovadores no sector, sustentados no conhecimento e experiência em tecnologias de informação, dos quais se destacam, a inovação na criação de um conceito único de transporte a pedido, nas plataformas de informação ao passageiro (APP para telemóveis e afins) também diferentes dos padrões, no requisito de análise de benefícios sociais, ambientais e económicos da gestão integrada da mobilidade (estacionamento, etc), traduzindo as oportunidades em receita.

ONI Telecom | 2001-2009

- **TEI** – dirigi e coordenei uma equipa de 30 técnicos especialistas na resolução de avarias de internet que prestam suporte aos clientes corporate da empresa e suporte técnico aos utilizadores corporate dos portais empresariais do Millennium bcp, servindo de interlocutor junto do marketing para a definição de produtos e serviços de dados e internet, na altura percursores dos serviços de alto débito que temos hoje em nossas casas;
- **Formação** – estruturei e como formador, a embrionária equipa de formação com a responsabilidade da formação de produtos, serviços, processos e procedimentos;
- **CHURN** - responsável pela implementação do processo retenção e fidelização de clientes em todas as áreas da empresa, com a equipa de consultoria da DiamondCluster;
- **Project Manager** – devido ao profundo conhecimento do negócio, integrei a equipa que reformulou os sistemas de informação que consolidavam a estrutura de produtos, serviço (catalogo) e clientes da organização, um trabalho de grande envergadura que concretizou a melhoria de processos, melhoria da resposta ao cliente e a redução de custos com sistemas de informação (hardware e software);
- **Sales Manager (2005 / 2009)** – implementação de novos canais e equipas comerciais: na área de produto residencial na implementação dos canais indiretos, particularmente a rede agencial em todas as regiões do país onde fui responsável pelo atingimento de volumes de vendas assinaláveis de produtos e serviços; posteriormente nas áreas comerciais empresarias e corporate, também com o objetivo de alicerçar o processo comercial de vendas através da rede parceiros tecnológicos em todo o continente.

Instituto Jean Piaget Almada | 2000-2001

- **Assistente de Investigação em Ecologia Aplicada** - Por convite, concretizei a experiência num gabinete de investigação criado para dar suporte às pós-graduações e mestrados, onde pude aportar a minha experiência em ornitologia que se complementou com todo o conhecimento que tenho em matérias de biologia e ecologia. Para além de lecionar algumas disciplinas, trabalhei em projetos próprios relacionados com aves, particularmente aves de rapina, dando seguimento aos trabalhos que vinha desenvolvendo fora da estrutura de ensino superior; organizei vários cursos e formações avançadas em ilustração científica, geologia, ecologia e biologia durante este período.

Optimus Telecomunicações | 1998-2000

- Uma experiência particularmente interessante por se tratar de um início de operação, de um novo operador de telecomunicações, uma área com forte componente tecnológica e de inovação, num sector, há data, com expectativas de crescimento e expansão, com uma forte componente de comunicação e marketing;
- Processos e Procedimentos – responsabilidades na definição de fluxos, processos e procedimentos de suporte à direção de clientes em toda a sua fase de arranque e de crescimento organizacional;
- Formação – formador na integração de nossos recursos afetos à direção de Clientes nas funções de suporte aos clientes através de atendimento, ou nas funções de BackOffice em todo o tipo tarefas de suporte aos produtos e serviços, faturação, suporte técnico, processos e procedimentos, em estreita articulação com o Marketing.

Secretario executivo da confederação portuguesa das associações de defesa do ambiente | 1997-1998

- Desempenho de tarefas de coordenação executiva da direção, seja na coordenação temática (grupos de trabalho e gestão de dossiers multitemáticos), seja na representatividade em reuniões e grupos de trabalho externos, tipicamente promovidos por entidades públicas;

FORMAÇÃO ACADÉMICA

Instituto Piaget | 1996-2000

Licenciatura de Ensino Matemática e Ciências da Natureza

- Por concluir o estágio profissional

IPAM | 2021-2024

Licenciatura em Gestão de Marketing

