

## **ANEXO - *Curricula Vitae***

### **Dados Pessoais**

**Nome: Isabel José dos Santos**

Data de nascimento: 20.Abril.1973

Naturalidade: Azerbaijão

Nacionalidade: Angolana

Estado Civil: Casada

### **Formação**

É licenciada em Engenharia Electrotécnica pela Universidade de Londres (King's College)

Fala fluentemente Russo, Português, Inglês, Francês, Espanhol e Italiano.

### **Experiência Profissional**

É Administradora do Banco de Fomento de Angola, S.A. e da Unitel, S.A., ambas empresas Angolanas.

Detém 25% do capital social do Banco BIC e do Banco BIC Português, S.A.

É Presidente da Mesa da Assembleia Geral da Nova Cimangola S.A., sociedade que controla através da Ciminvest S.A..

No sector das Telecomunicações, detém 25% do capital social da Unitel, S.A..

Detém uma posição qualificada no capital social da ZON Multimédia, SGPS, S.A.

É, actualmente, a Presidente da Cruz Vermelha de Angola

**André Palmeiro Ribeiro**

## **Dados Pessoais**

Data de Nascimento: 23 de Abril de 1974

Nacionalidade: Portuguesa

Casado, uma filha

Fluente em Português, Inglês, Francês e Espanhol

## **Curriculum Académico**

**Universidade Católica Portuguesa, Lisbon**

**1996**

Licenciatura em Administração e Gestão de Empresas

## **Experiência Profissional**

**Strongeagle Limitada**

**Julho de 2012 –**

Sócio Fundador

**Galp Energia SGPS, SA**

**Maio de 2005 – Abril de 2012**

Vogal do Conselho de Administração da Galp Energia SGPS, SA e membro da Comissão Executiva da Galp Energia SGPS SA com as seguintes responsabilidades directas:

Responsável por Aprovisionamento, Refinação e Logística (2008 – 2012)

Responsável por Ambiente, Qualidade e Segurança (2008 – 2012)

Responsável por Galp Power (2006 – 2008)

Responsável por Galp Empresas (2005 – 2006)

Responsável por Serviços Jurídicos e Sistemas de Informação (2006 – 2008)

Presidente da Sacor Marítima (2008 – 2012)

Vogal do Conselho de Administração da Petróleos de Portugal Petrogal SA

Vogal do Conselho de Administração da GDP – Gas de Portugal SGPS SA

Vogal do Conselho de Administração da Galp Exploração e Produção Petrolífera Zona Franca da Madeira

Vogal do Conselho de Administração da Galp Energia Netherlands BV

Vogal do Conselho de Administração da Petrogal Brasil

Vogal do Conselho de Administração da Galp Power SGPS SA

Vogal do Conselho de Administração da Galp Exploração e Produção Timor Leste SA

**Credit Suisse First Boston (Londres)**

**Dezembro de 1997 – Maio de 2005**

Country Head de Portugal (2003 – 2005), incluindo responsabilidade pelas áreas de Investment Banking, Debt Capital Markets, Equity Derivatives, Structured Finance

Head of Portugal Coverage of Fixed Income and Derivatives (2002-2005)

Director in Portugal Coverage in Fixed Income Division (2000-2005)

Vice-president in Credit Suisse Financial Products (1997–2000)

**Banco Santander de Negocios Portugal**

**Dezembro de 1996 – Dezembro de 1997**

Analista da area de Produtos Estruturados

**Outras Actividades**

Leccionou o seminário “Petróleo e os Seus Derivados” no Mestrado em Direito da Energia na Universidade Católica Portuguesa em 2011 e 2012

Vice Presidente da Direcção da AIPQR – Associação da Petroquímica Química e Refinação (2008 – 2012)

Membro da Direcção da Europia (2008 – 2012)

**GENERAL INFORMATION:**

**Name:** Miguel Filipe Veiga Martins

Civil status: Married

Date and place of birth: Angola, Mach 13<sup>h</sup>, 1966

Nationality Portuguese

**LANGUAGES:**

Portuguese Fluent

English Fluent

Spanish Fluent

**FORMAL EDUCATION:**

PERIOD INSTITUTION

1985/1990 IST (University of Lisbon) Degree in Electronic Engineering and Telecommunications

1990/1991 IST & Portugal Telecom Specialization Degree in ISDN and Networking

**PROFESSIONAL TRAINING:**

From 1991 to 2013, 4500+ hours of training on Internetworking Technologies, Information Technology, Sales, People/Team Management and Leadership at different training centers in Europe (France, UK, Germany, Belgium, Spain) and the USA.

**PROFESSIONAL CERTIFICATIONS AND OFFICIAL COURSE WORK**

Advanced Management Program, Kellogg School of Management US

Leading High Performing Teams Program, HayGroup

Strategy into Action Program, Vodafone, London Business School

Managing for Value Program, Vodafone, IMD

Global Management Development Program, Vodafone, IMD

Leadership for Top Managers, Cisco Systems

Leadership in Action, Cisco Systems

Managing Results, Cisco Systems

Negotiating Skills, Cisco Systems

Financial Analysis, Cisco Systems

## **Experience**

### **UNITEL,SA (January 2010 until now)**

#### **Chief Executive Officer CEO**

Board director of UNITEL and appointed Chief Executive on  
January 2010.

Chief Executive Officer with a team of 2000 people with responsibility for all aspects of Commercial, Technology, Finance, operations and support together with treasury, SCM, corporate governance and property and facilities management.

UNITEL,SA is the largest mobile operator in the two-player Angolan market with over 9 million customers annual, turnover of USD 2 Bn. Unitel belongs to Angolan shareholders with a 75% holding and Portugal Telecom with 25%.

Tasked to systematically improve the UNITEL team's capability and deliver a step change in performance as the business transitioned from emerging to mature market conditions.

#### Key Achievements:

Maintained EBITDA margin, while increasing customer numbers to 9 million from 5,7 million and increasing revenue 15% year on year.

Championed numerous strategic initiatives aimed at profitability improvement, capex reduction, improved time to market, and rewarding the distribution channel for value.

Executed company transformation road map including; talent management, Commercial Channels Agents and increase the owned retail channel by 150 new commercials Shops and delivered new IT CRM and HSPA network to increase quality.

Sponsored cross company Cost Benchmarking exercise and working capital project to deliver 1% improvement in EBITDA margins.

Responsible for construction of to a new USD 70m and 89,000 m2 bespoke HQ, centralizing all business operation staff.

Developed strong relationship with key shareholders, enabling the board to progress on a number of key issues and initiatives.

Developed the investment strategy to enable a move to quad play Launched the first fibre network, and fibre retail offering in Unitel.

#### Performance Measurements

Measured against the achievement of the company financial targets on Revenue, ARPU, EBITDA, cash flow, targets on voice and data usage growth and customer satisfaction.

### **Vodafone Internet Services in UK (August 2008 until January 2010)**

#### **Chief Technology Officer CTO**

As Chief Technology Officer (CTO) responsible for the design, build, rollout, performance and enhancement of all technology infrastructures. The primary focus is on delivering a superior quality of service to our customers and employees.

To provide leadership and transformation of the current VIS-T capability to enable the VIS business unit to deliver fast, creative service innovations to their customers across 25 countries.

Accountable for the development, deployment and operation of all Vodafone Internet Services (VIS) services to all markets, with appropriate service levels, safe-guarding the delivery of revenue that is generated from these services currently.

#### Key Responsibilities

Deliver economies of scale and continuous service improvements to forecasting, deployment and operations that maximise financial and competitive advantage for Vodafone.

Establish the new VIS-T development, deployment and operations capability required to deliver Vodafone's Internet Services, breaking down complex organisation barriers and instilling a culture of openness and shared success.

Drive a transformation in the approach to the time, cost and quality of IT Service delivery in order to achieve competitive advantage for Vodafone. Manage and deliver the requirements of a broad set of stakeholders including; the VIS organisation Pillars, OpCos and Vodafone Technology. Create a centre of excellence that combines local best practise, drives global solution innovation and provides significant input into the strategic plans of the business unit.

Responsible for making product/service launch decisions where the revenue and brand risks to the business are significant

Manage the best use of internal and external resources considering the strategic options and impacts on other business areas

Accountable for the provision of detailed and reliable management information to ensure that appropriate and strategic decisions can be taken

### *People Management*

As Chief Technology Officer manage a team of approximately 200 employees in the Engineering, Implementation, Operations & Maintenance and Information Technology departments. This includes local and expatriate staff that is on short and long term contracts. The role of the contractors is to ensure the transfer of knowledge to the local staff and to support the network design, build, rollout and maintenance.

### *Performance Measurements*

Measured against the achievement of the company financial targets on revenue, ARPU, EBITDA, cash flow, targets on voice and data usage growth and customer satisfaction.

## **Vodafone Portugal (October 2004 until August 2008)**

### **Chief Technology Officer CTO**

As Chief Technology Officer (CTO) responsible for the design, build, rollout, performance and enhancement of all technology infrastructures. The primary focus is on delivering a superior quality of service to our subscribers and employees.

### *Key Responsibilities*

Develop and execute the technology strategic plans for Vodafone Portugal. Developing new technology, architectures and network systems

Establishment of technology management procedures that support full life cycle usage of all technology platforms, hardware, software and configuration process.

Responsible for all quality issues across the UMTS/GSM and corporate data networks.

Managing all aspects and challenges associated with the planning, designing, building and operating the Vodafone Portugal UMTS/GSM / GPRS network.

Manage all the network elements i.e. RF mobile systems design and optimization; operation and maintenance of a GSM cellular network; radio and VAS infrastructures; switching and billing platforms

Responsible for the integration of new network elements into commercial service,

Managing the build & operations of a highly complex and significant IT infrastructure, including both postpaid and prepaid billing.

Management of the relationship between the corporate IT network and the UMTS/GSM network. Manage the interface of the division with the customer facing divisions, and integrating the customers' point of view within the technology strategy.

Organizing and leading dispersed teams under very challenging and demanding situations. Quickly assessing complex situations, generating astute, practical and pragmatic solutions, generating plans of action and correcting technology problems

### *People Management*

As Chief Technology Officer manage a team of approximately 900 employees in the Engineering, Implementation, Operations & Maintenance and Information Technology departments. This includes local and expatriate staff that is on short and long term contracts. The role of the contractors is to ensure the transfer of knowledge to the local staff and to support the network design, build, rollout and maintenance.

### *Performance Measurements*

Measured against the achievement of the company financial targets on revenue, ARPU, EBITDA, cash flow, targets on voice and data usage growth and customer satisfaction. The depth and quality of the talent managed the effective transfer of knowledge to the local IT staff leading to the eventual reduction and dependence on contractors will form part of the performance measurements.

## **Vodafone Portugal (August 01 until October 04)**

### **General Director for Network Engineering & Operations**

Overall responsible for the design, build, rollout, performance, operation, support and enhancement of all technology infrastructures. The primary focus is on delivering a superior quality of service to our subscribers and employees.

#### Key Responsibilities

Develop and execute the technology strategic plans for Vodafone Portugal. Developing new technology, architectures and network systems

Establishment of technology management procedures that support full life cycle usage of all technology platforms, hardware, software and configuration process.

Responsible for all quality issues across the GSM, UMTS and corporate data networks.

Managing all aspects and challenges associated with the planning, designing, building and operating the Vodafone Portugal GSM/UMTS/ GPRS network.



Manage all the network elements i.e. RF mobile systems design and optimization; operation and maintenance of a GSM/UMTS cellular network; radio and VAS infrastructures; switching and billing platforms

Responsible for the integration of new network elements into commercial service, .

Manage the interface of the division with the customer facing divisions, and integrating the customers' point of view within the technology strategy.

Organizing and leading dispersed teams under very challenging and demanding situations.

#### People Management

The function manages a team of approximately 400 employees in the Engineering, Implementation, Operations & Maintenance and Support departments.

#### Performance\_Measurements

The General Director is measured against the achievement of the company Technical and financial targets define by the CTO.

### **Cisco Systems Spain (August'99 to August 01)**

#### **Senior Technical Support Director – EMEA South (Italy, Spain, Portugal )**

Overall responsible for the Service Provider-TAC, Network Consulting Engineer and Relationship Manager Team in the territory, supporting customers in the Service Provider arena such as the Telefónica Group. Telia Spain, British Telecom Spain, TIM, Telecom Italia, Portugal Telecom and Others.

Activities are focused on the customer satisfaction objective and carried out across the people Management, customers support management and business aspects. Support includes technical problem solving and troubleshooting, network design issues and responding pre-sales technical questions.

Actively coaching individuals and the team to translate learning into action, thereby raising overall team performance, seeing that the set objectives of performance and customer satisfaction are met, whilst maintaining team motivation.

Ensuring that all staff can operate in an optimal environment and are provided with appropriate equipment, pay and conditions and IT-infrastructure.

Identifying the customer's evolving support needs and aligning the organization's structure and processes and driving actions to meet those needs. Overall responsible for the Delivery cost center budgets and for meeting the expense allowances in line with corporate policy.

**Cisco Systems , Portugal (Jan 96 to August'99)**

**System Engineer Manager for Service Provider and Enterprise – Pre and Pos Sales Systems Engineer Solution Design and Consulting Team**

Coordinating the Portuguese Engineers and Services Consultants team in the Pre-Sales and Pos-Sales activities and technology areas. The activities undertaken range from the coordination of resources, project risk assessment, detailed network design supervision, developing methodologies and procedures for the planning, design, implementation, operation and optimization of networks.

Personally responsible for diverse projects of great dimension at a worldwide level for the largest Service Providers and Enterprise in Portugal and Spain, such Portugal Telecom, Telefónica, ONI, Bank's and others.

The responsibilities in the projects incorporated the risk assessment, the planning, detailed design and Management and coordination of project human resources. Support includes technical problem solving and troubleshooting, network design issues and responding pre-sales technical questions. For the carrying out of these activities, it is necessary to have expert knowledge in IP protocols, namely, ISIS, OSPF, EIGRP, MPLS, Traffic Engineering, and QOS, also in POS, ATM and Frame Relay, as well as a deep understanding of Service Provider network evolution.

**Banco de Investimento Português Portugal (Jan 93 to Jan '96)**

**Advisory Network Engineer – Telecommunication Department of the Bank**

Network Solutions Provider evaluating existing networks for redesign. Planning and design of networks, whilst integrating technologies such as Frame Relay, ISDN, DLSw, TCP/IP, SNA/SDLC,Token Ring, Ethernet, SRB, VLAN, Token-Switching, Ether-Switching,

Integrating SNA with LAN/WAN environments, DLSw and LLC2.

Provided consultation to executive management of respective national and neighboring state group companies, assessing systems and networking requirements for the introduction of LAN/WAN solutions

**Siemens, Lisbon Portugal SA (Oct'91-Jun'93)**

**Advisory Network Engineer – Telecommunication Department of Siemens**

Design and installation of the group's LAN and WAN with X.25 and link backup over ISDN, Cisco Routers and PBX's. Design and implementation of the company's e-mail system.Assumed project management and architectural responsibility for the integration of networks and Vine Operating Systems. Build the EWSD internal voice network including Siemens international.

**SKILLS and ACHIEVEMENTS**

Private Pilot's License (PPL) and VFR Certification

Sailing experience for 35 years from Optimist to Laser etc.

## INFORMAÇÃO PESSOAL

NOME:	Catarina Eufémia Amorim da Luz Tavira
ESTADO CIVIL:	Solteira
DATA DE NASCIMENTO:	01 Maio 1974
OUTRAS LINGUAS:	Inglês (Bom Nível: escrita e leitura); Francês: Alguns conhecimentos

NACIONALIDADE: Angolana e Portuguesa

## CARACTERÍSTICAS PROFISSIONAIS

- Grande capacidade de trabalhar em equipa e/ ou individualmente, dinâmica e proactiva.
- Orientação para os resultados com datas e objectivos ambiciosos.
- Bons conhecimentos informáticos (Microsoft office programs; word, excel, power point, Microsoft Access, outlook, project); motores de busca na internet;...
- Excelente capacidade de negociação e gestão de parceiros.
- Conhecimento do mercado de Angola ao nível do consumidor, necessidades e do sector de Telecomunicações.

## FORMAÇÃO

### 1999 - 2003

ISCTE – Instituto Superior de Ciências do Trabalho das Empresas  
*Licenciatura em Gestão e Organização de Empresas*

### 1994 – 1999

- *Frequência até ao 3º ano na licenciatura de “Informática e Gestão de Empresas”*

### Formações Adicionais relevantes

## 2006

- CDR Live Client Software – Sistema de análise comportamental e de consumos de clientes móveis
- Marketing Mobile – Services Summit

## 2007

- Descrição de Funções e perfil de competências – OGIMOK
- Programa de Liderança (14 Módulos): Liderança e Gestão de Tempo, Orientação para o Cliente, Inovação e Criatividade, Comunicação, Trabalho em equipa, Gestão à Mudança, Gestão por Objectivos, Gestão de tempo e condução de reuniões,...)
- Plataforma de Billing (IN) – Portugal Telecom Inovação
- Definição de segmentos rentáveis de mercado no sector das Telecomunicações – Telecoms Academy

## 2008

- Gestão de Projectos (Metodologia e Ferramentas) - CEGOC

## 2009

- Plataforma Billing (CS) – Ericsson

## EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

### 2003-2005

#### SENTIS & CORAL GROUP – ESTADOS UNIDOS

*Sentis and Coral Group são operadores parceiros nos Estados Unidos da companhia SHELL OIL USA, com responsabilidade de gestão de 29 estações de gasolina, incluindo outras áreas de negócios associadas nomeadamente, a gestão de lojas de conveniência e de estações de lavagem de carros em dois estados.*

Ocupei o cargo de Gestor Assistente durante aproximadamente 2 anos, tendo desenvolvido actividades em vários departamentos nomeadamente: Recursos humanos, Marketing e Financeiro ao nível de desenvolvimento de relatórios de vendas e desenvolvimento de processos de trabalho, projetos coordenados pelo Presidente do Grupo. Algumas das actividades desenvolvidas nas diferentes áreas da empresa foram respectivamente:

- Criação e gestão de dados e informações de todos os colaboradores do grupo que no total

ascendiam a 300 trabalhadores. No decorrer de um ano formei e coordenei uma equipa local para assumir as mesmas funções e responsabilidades.

- Responsável pela análise da concorrência, e colocação adequada do material de publicidade e divulgação dos produtos e preços comerciais, nos 29 pontos de venda. Desenvolvimento de questionários aos clientes e análise dos resultados obtidos, de forma a melhorar a imagem das lojas e a opinião do cliente dos serviços comercializados nos pontos de venda.
- Responsável pela obtenção da documentação bancária (TELECHECKING) dos pontos de venda, e pela reconciliação destes dados com os da empresa.
- Gestão dos dados das vendas dos combustíveis, Lojas e Estações de gasolina das estações do grupo, no sistema central da Shell.
- Análise e redefinição trimestral dos processos comerciais de venda e aquisição dos produtos das lojas de conveniência.

**2005-2009**

### **UNITEL SA – ANGOLA**

*A Unitel é o maior operador de telecomunicações móveis GSMS em Angola GSM e com mais de 8.000.000 de clientes.*

Ocupei o cargo de Chefe de Departamento de Produtos e Serviços onde desenvolvi as seguintes actividades principais:

- Responsável pelo plano de lançamentos de serviços e produtos para N+1, incluindo KPIs, estimativas de revenue, consumidores e descritivo dos serviços

- Gestão de uma equipa de 10 colaboradores e responsável pela definição dos procedimentos de cada uma das áreas, nomeadamente:
  - “Project Managers” responsáveis pelo lançamento comercial de todos os produtos e serviços da empresa, coordenando as actividades das áreas técnicas e comerciais da empresa (Serviços desenvolvidos: MMS, Videochamada, Planos Tarifários de Dados e Voz, Serviços de Internet, Serviços Empresariais, SMS Banking, “TELO”...)
  - Responsáveis pela definição do produto (4Ps), análise do ciclo de vida e monitorização dos resultados.
  - Gestores de acções promocionais dos serviços e produtos da empresa, com o objectivo de retenção, fidelização, promoção ao consumo de serviços, aumento do ARPU e redução do CHURN.
  - Gestão do serviço roaming ao nível de definição tarifas e metodologia de tarifação; e preparação de conteúdos para os manuais comerciais.
- Participação no processo de elaboração e adequação de legislação, em conjunto com o regulador (INACOM) e a Direcção da empresa, de legislação relativa a serviços de valor acrescentado (SVA), definição de números curtos, formas de tarifação e regras de comercialização de SVA e conteúdos.
- Participação em processos de compra de plataformas e soluções de elevado investimento (IVR, Conteúdos Multimédia, SMSC, Charging System,...)
- Preparação e realização de apresentações à Direcção da empresa, de forma a dar a conhecer as propostas de P&S, pontos e situação de projectos, novos procedimentos e resultados.
- Coordenação e desenvolvimento de processos RFP's para estudos de mercado.
- Responsável pela criação, processo de construção e gestão do stand da empresa, na maior feira internacional de Luanda FILDA, em 2005 (Prémio de Melhor stand em 2005).

**2010-2012**

**ZAP – Distribuidora de TV por Satélite**

Ocupo atualmente o cargo de Diretora de Marketing e Produto com as seguintes responsabilidades nos mercados de Angola e Moçambique:

- Participação no processo de definição das lojas e identificação de pontos de venda em Angola e Moçambique.
- Criação e Gestão da estrutura orgânica da Direção, dividida nos seguintes Departamentos:
  - Departamento de Comunicação e Imagem ( 9 colaboradores + 1 assistente administrativa)
  - Departamento de Ativação de Marca (3 colaboradores)
  - Área de Canais e Conteúdos ( 1 colaborador)
  - Área de Gestão de Publicidade nos canais próprios ( 1 colaborador)
- Participação no processo de definição da estratégia de conteúdos dos canais próprios da empresa.
- Gestão de projetos de produção de conteúdos para os canais próprios.
- Elaboração e gestão do Orçamento da Direção
- Gestão e desenvolvimento de parcerias com entidades do sector