

CV Patricia Jorge



FORMAÇÃO ACADÉMICA

2024-2025
Pós-Graduação – DATA & AI for Business
Nova SBE

2020-2021
Pós-Graduação – Gestão na Saúde
Nova SBE

2003-2005
MBA -Mestrado Administração de Negócios
AESE / IESE Business School – University of
Navarra

1993-1998
Licenciatura em Organização e Gestão de Empresas
ISG / INP

FORMAÇÃO PROFISSIONAL COACHING

Trainer Programação NeuroLinguística (PNL Portugal, 2022)
Mental Space Psychology (PNL Portugal, 2019)
Generative Systemic Satir Model Practitioner (PNL Portugal, 2018)
Master Programação NeuroLinguística (PNL Portugal, 2014)
Panorama Social (PNL Portugal, 2013)
Practitioner Programação NeuroLinguística (PNL Portugal, 2013)
NLP and COACHING with ENEAGRAM (Khristian Paterhan, 2011)
Certificada em Business & Life Coaching - Coach profissional European
Coaching Association –ECA, ICI e Aprocep (More Institut, 2011)

EXPERIÊNCIA

Set. 2020 - atual

Founder | Consultora de Gestão, Coach e Formadora |
Segredo Sustentável, Lda.

Janeiro 2016 - julho 2020

Diretora Comercial e Operações
MALO CLINIC Dental Care - Clínica dentária

2010 - atual

Coach Profissional

Junho 2009 - 2015

Direção Geral
MALO CLINIC Medical Care e Instituto do Coração

Set. 2007 - Maio 2009

Direção Comercial e Supply Chain
CONFORAMA, SA. - Retalho Especializado de Decoração & Mobiliário

Março 2006 - Agosto 2007

Diretora de Unidade de Negócio
Grupo Os Mosqueteiros - Intermarché e Ecomarché

Set. 1999 - Março 2006

Gestora Comercial de Categorias
SONAE Distribuição, SA – CONTINENTE E WORTEN

Jul. 1998 - Agosto 1999

Gestora Comercial e Supply Chain
Lojas Francas de Portugal, SA - Retalho Especializado de Luxo

CV Patricia Jorge (Cont.)



OUTROS

Membro Conselheiro da Ordem dos Economistas, 2025

Membro do Conselho Consultivo do café joyeux , com o pelouro da gestão, 2022

Membro do Conselho Consultivo da Associação Alzheimer, com o pelouro da gestão, 2021-2022

Ordem dos Economistas - cédula profissional de gestão, nº 14272

Experiência em projetos de Kaizen como executante e líder

Experiência em apresentações públicas em português, inglês e francês

Professora convidada na cadeira de Key Account Management no ISCTE

Entrevistas para TV, rádio e jornal

Natação de alta competição 1985-1990

Participação ativa em projetos de ação social.

SOFT SKILLS

- ✓ Boa capacidade de comunicação
- ✓ Liderança
- ✓ Mind set de melhoria contínua e fazer acontecer

IDIOMAS

- ★★★★★ Inglês
- ★★★★★ Francês
- ★★★★★ Espanhol

COMPETÊNCIAS DIGITAIS

Competência Informática como utilizador avançado e focado na era digital

Dominio de ferramentas de Business Object – arquitetura de reports, análise e reporte

CRM – desenvolvimento na ótica do negócio e utilizador

Liderança do projeto transformação digital – Gestão do Paciente 4.0

Arquitetura estratégica de sites

Dominio Canva Pro

Dominio ferramentas inteligência artificial

Plataforma Jira, chat GPT, Copilot, Gamma

FORMAÇÃO COMPLEMENTAR

Certificação Gestão da Formação - maptss.gov.ao - governo de Angola 2025

Taxonomia e Reporting - NOVA SBE 2025

ESG para Gestores - NOVA SBE 2024

Certificação de Competências Pedagógicas CCP Angola - CENFFOR 2024

Mentoria Marketing Digital - TYPE e ZD 2023

Liderança Social - NOVA SBE 2021

Certificação de instrutor on line - TYPE -2021

Coaching da Comunicação - Novembro 2019

Leaders Kaizen - Maio 2019

Corporate Governance: a Liderança de Boards- NOVA SBE Dezembro 2018

Auditoria na Saúde, 2018

ToastMasters, 2015

Curso Intensivo de Liderança - Academia Militar - Maio 2011

Formação em Responsabilidade Social e Sustentabilidade - ISCTE 2010

Mestrado Direção Comercial – especialização de marketing, ISCTE, 2009-2010

Formação de executivos na Universidade Católica 2009 – Marketing e Inovação para a distribuição e retalho e 3 pilares de sucesso profissional e pessoal: comunicar, persuadir e negociar

Formação em Lean Six Sigma - 2009 (Copirisco)

Certificação de Competências Pedagógicas CCP - 2009 - Certificado nº EDF 512975 / 2009 DL

Simuladores de gestão - Storewars - 2007

Steven R. Covey: 7 Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes - 2006

7 Hábitos dos gestores altamente eficazes e speed of trust - 2006

Dinamização de Apresentações - 2005

Formação Cliente, Cliente, Cliente - formação operacional gestão de lojas 2002

Negociações, NOVA SBE - 2002

Gestão por Categorias, NOVA SBE - 2001

Gestão Dinergica, - Dynargie - 2000