

ASSEMBLEIA GERAL ANUAL DA THE NAVIGATOR COMPANY, S.A..

27 DE MAIO DE 2022

Proposta relativa ao Ponto 5. da Ordem de Trabalhos

Considerando as renúncias apresentadas pelos Senhores Dr. José Gonçalo Ferreira Maury e Dr. João Rodrigo Appleton Moreira Rato às funções de, respectivamente, Presidente e Vogal da Comissão de Fixação de Vencimentos da Sociedade, propõe-se que sejam eleitas, para os lugares deixados vagos e para exercer essas funções até ao final do mandato em curso dos restantes titulares dos órgãos sociais, a Senhora Dr.^a Maria Eduarda Faria e Maia de Oliveira Luna Pais e a Senhora Dr.^a Carlota Infante da Câmara Albergaria Caldeira, respectivamente, como Presidente e Vogal da Comissão de Fixação de Vencimentos da Sociedade.

Lisboa, 3 de Maio de 2022

A Accionista

SEMAPA – SOCIEDADE DE INVESTIMENTO E GESTÃO, SGPS, S.A.



EDUARDA LUNA PAIS

Eduarda é atualmente Gerente e Managing Partner da **ELPing Organizational Fitness** (ELP Win, Limitada), empresa que fundou em 2009 de forma a capitalizar a sua experiência como Gestora e Consultora. A sua visão da ELPing é apoiar as empresas a desenvolver o seu negócio através das suas pessoas, aliando as competências técnicas a um vincado conhecimento do mercado.

Eduarda é Professora no Programa para Diretores Não Executivos do Instituto Português de Corporate Governance e é também Professora Associada na AESE Business School em Lisboa.

No início do seu percurso profissional, trabalhou, a partir de 1989, no **Grupo Johnson & Johnson** nos Estados Unidos da América e, posteriormente, em Portugal, nas áreas de Marketing e Vendas. Mais tarde, teve a oportunidade de criar de raiz a Divisão de Farmácia da Janssen Farmacêutica e fundir esta divisão com a sua equivalente na Cilag. Regressando à área de Consumo, reestruturou o Departamento de Vendas, onde liderou a transição de uma lógica de estrutura geográfica para Key Account Management.

Após conclusão desta missão, decidiu expandir a sua carreira para uma área nova e tornou-se, em 1999, Consultora na **Egon Zehnder International**, Firma líder na prestação de serviços de Executive Search, Board Consulting e Leadership Strategy. Nos últimos anos foi Office Leader e eleita Partner da Firma, em 2009. Foi também membro do European Life Sciences Practice Group.

Eduarda nasceu em São Miguel, nos Açores, e frequentou os estudos universitários nos Estados Unidos, onde se licenciou em Medical Technology e tirou um MBA na Northeastern University, em Boston. Mais tarde, participou no Programa de Alta Direção de Empresas (PADE) na AESE Business School em Lisboa e no “Women on Boards: Succeeding as a Corporate Director” na Harvard Business School.

Eduarda é uma Portuguesa que fala fluentemente o Inglês e detém um bom domínio do Francês.

É orientada para pessoas e procura adicionar valor às organizações através dos seus membros. É também, uma networker nata, que se envolve facilmente em diferentes iniciativas. É enérgica, persuasiva e procura, consistentemente, otimizar processos.

É titular de 3.700 ações representativas do capital social da The Navigator Company, S.A..

Maio de 2022

Carlota Infante da Câmara Albergaria Caldeira

Nacionalidade: Portuguesa

Data nascimento: 23-09-1982



Resumo Profissional

Sólida experiência em **consultoria de recursos humanos** com *focus* na gestão de projetos de *executive search* (mercado nacional e internacional) e *assessments*. Forte conhecimento do **mundo académico** com *focus* ao nível da formação/*training* e relação com universidades. Experiência comercial consolidada tanto ao nível de **business development** como de **gestão de relações corporate**.

Experiência Profissional

Desde Fev. 2021 **Colégio de S. Tomás**

Coordenadora de Operações – Responsável pela operacionalidade do colégio (1300 alunos) em tudo o que não seja parte letiva.

Executive Manager – Assumindo o suporte à direcção do liceu, tinha a principal responsabilidade pela organização e colocação de alunos em estágios em empresas e programas de mentoria. Fazia também a ligação do colégio com universidades (nacionais e internacionais) e antigos alunos (*Alumni*).

Em acumulação **Sócia** na **Alpompé Investimentos Imobiliários, Lda.** que detém a **Quinta das Pintoras** onde exerce as funções de **gestão geral** – negócio próprio na área de eventos.

Fev. 2017 – 2021 **Consultora Independente** – Realização de vários tipos de projectos de consultoria em regime freelancer nos seguintes clients:

- **Nova SBE** (2 meses) – Preparação do Career Fórum – Evento anual de encontro entre alunos e empresas
- **AGORA SYS** (5 meses) – Recrutamento de diversas funções e desenvolvimento de base de dados de profissionais
- **Jason Associates | Argo Talents** (9 meses) – Recrutamento de diversas funções e realização de *Assessments*

- **Mercer** (4 meses) – Projecto de *assessment* de quadros na Jose de Mello Saúde

Jul. 2016 – Jan. 2017 **NOVA SBE - Nova School of Business and Economics**

Corporate Relations Manager

Responsável pela gestão da relação entre Empresas e a Nova SBE para temas relacionados com Recrutamento, Parcerias estratégicas, Estágios, e Executive Education.

- Gestão operacional da relação com contas de empresas nacionais e internacionais;
- Gestão das solicitações diárias de empresas que contactam a escola para todo o tipo de temas (parcerias, recrutamento, ações publicitárias, informações sobre estágios ou teses de mestrado, etc.);
- Angariação e acompanhamento de speakers (de empresas) para iniciativas na Nova SBE (aulas, clubes alunos, conferências, etc.);
- Gestão de Projectos – Business Fórum (feira de emprego) *slots* semanais de apresentações de empresas e de outras dinâmicas no campus.

Jun. 2014 – Jun.2016 **NOVA SBE Executive Education**

Enrollment Advisor e Account Manager

Responsabilidade pela gestão de clientes dos programas sectoriais e pelo aconselhamento/advisory aos alunos que pretendem enriquecer o seu percurso profissional com formação em gestão.

- Responsabilidade pela gestão dos seguintes cursos: Curso Geral de Gestão – Pós-Graduação; Managing the Family Business; Managing the Law Firm; Leadership in Healthcare Delivery; Programa de Liderança.
- Para os programas indicados, tinha a responsabilidade pela definição de acções de marketing (o quê, em que meios, como que periodicidade, análise de resultados), aconselhamento aos interessados (telefonica e presencialmente/entrevistas), gestão das inscrições, alinhamento a nível operacional e financeiro das inscrições e acompanhamento aos alunos;
- Gestão de eventos promocionais dos programas;
- Gestão de eventos Alumni (ex alunos).

Abr. 2013 – May 2014 **Massive Reach**

Business Development Manager

Responsável pelo desenvolvimento de novos negócios

- Gestão e relação com os clientes, incluindo desenvolvimento de propostas, apresentação das mesmas, negociação de propostas e pesquisa de oportunidades de cross-selling;
- Oportunidades de novos negócios – identificação de novos clientes e apresentação dos serviços.

Jan 2006- Abr. 2013 **Heidrick & Struggles**

Senior Associate

- Gestão de Projectos (Top & Middle Management) nas suas diferentes fases: venda (identificação das necessidades do cliente e desenvolvimento de proposta comercial); planeamento e definição da estratégia de pesquisa; Entrevistas Telefónicas; Entrevistas Presenciais; Desenvolvimento de estudos de mercado/ Talent Mapping; Elaboração de relatórios e apresentação de Short List ao cliente; Controlo de prazos; Delivery e Follow up constante com cliente e candidatos; Coordenação com a restante equipa de projecto; Fecho (acompanhamento ao cliente e candidato contratado, feedback e avaliação de resultados do projecto).
- Projectos de Consultoria de Capital Humano/Leadership Services – Diversos projectos realizados para empresas de grande dimensão (tipicamente do PSI 20) para um elevado número de colaboradores nomeadamente:
 - 1) projectos de assessment com componente de avaliação de competências, assessment center/ assessment individuais e feedback;
 - 2) projectos de benchmark salarial
- Experiência de desenvolvimento de projectos em diversos sectores de actividade: Fast Moving Consumer Goods (FMCG), Indústria Farmacêutica, Turismo, Energia, Transportes, Serviços, Indústria, Tecnologias de Informação, Construção e Obras Publicas;
- Desenvolvimento de projectos para diversas geografias: Portugal, Angola, Espanha e Brasil;
- Identificação de oportunidades de negócio em novos e actuais clientes (Repeated Business);
- Desenvolvimento e coordenação da equipa de estagiários e consultores juniores (1 a 2 elementos);

Associate

- Gestão de Projectos (Top & Middle Management): planeamento e definição da estratégia de pesquisa internamente; Entrevistas Telefónicas; Entrevistas Presenciais; Desenvolvimento de estudos de mercado/ Talent Mapping; Elaboração de relatórios e apresentação de Short List internamente; Controlo de prazos; Delivery e Follow up constante com os candidatos; Coordenação com a restante equipa de projecto;
- Projectos de Consultoria de Capital Humano/Leadership Services;

Línguas e Conhecimentos Informáticos

Línguas

Português (Língua Nativa)
Inglês (Fluente)
Espanhol (Intermedio)

Conhecimentos Informáticos

MS Office avançado

Habilitações Académicas

2015 **Universidade Nova SBE Executive Education**
Gestão de Empresas Familiares

2005 **Universidade Nova de Lisboa – Faculdade de Ciências Sociais e Humanas**
Licenciatura em Sociologia das Organizações

Formação Profissional

2012	AESE: “Gestão de Projectos: uma abordagem prática”	
	Portugal	
2010	SOAP/MyBrand: “Como realizar apresentações impactantes”	Portugal
2008	Heidrick & Struggles: “Competence Based Interviewing Skills”	
	França	
2008	Heidrick & Struggles: “Becoming an Integrated Talent Partner”	
	França	
2008	Heidrick & Struggles: “Leadership Consulting Practice”	
	França	
2007	Cambridge School – Business English (nível 7)	
	Portugal	
2005	Heidrick & Struggles: “New Comers Program”	UK
2001	PSE – Produtos e Serviços de Estatística, Lda: “SPSS for Windows: Intermediate”	
	Portugal	

Acções Semapa

Não é titular de acções representativas do capital social da The Navigator Company, S.A..

Maio de 2022