

PABLO GERMAN TOLEDO

e-mail: pablo.g.toledo@me.com

Tel.: +55 11 98186-1208

São Paulo - Brasil

RESUMO PROFISSIONAL

Meu objetivo é causar um impacto significativo nas pessoas e nos negócios com base em comportamentos éticos, profissionalismo, transparência, criatividade e tomada de decisão acertada.

Mais de 30 anos de experiência em posições de liderança no Brasil, América Latina, Estados Unidos, Europa e China, com foco em: criação de valor de curto e longo prazo, desenvolvimento de pessoas, gestão de crises, reestruturação, sustentabilidade, empreendedorismo e inovação. Meu perfil de Liderança é prático, dinâmico, colaborativo, inovador, ágil, orientado a resultados e construção de relacionamento.

Conselheiro na Baxter International Foundation (2007-2010)

OBJETIVO

Conselheiro, CEO

FORMAÇÃO

M.B.A. - Peter F. Drucker School of Management, Claremont, California

M.A., Economics, E.S.E.A.D.E., Buenos Aires, Argentina

B.A., Accounting/Business, University of Rosario, Rosario, Argentina

IDIOMAS

Espanhol (nativo), Inglês (fluyente), Português (fluyente), Frances (fluyente)

EXPERIENCIA E PRINCIPAIS LOGROS

PGT Investimentos Ltda.

Socio fundador (2019 - Até o momento)

- Consultor de negócios na área da Saúde
- Investidor no Hospital Indianópolis (antigo Hospital de Defeitos da Face da Cruz Vermelha)
- Trabalhou com um Private Equity para identificar alvos potenciais de aquisição

- Assessorou uma Start-Up da área de Tecnologia na estratégia de negócios

KCI BRASIL

CEO (2014-2019)

- Formou uma equipe de gestão muito competente transformamos a empresa em 2 anos. Passou de um fluxo de caixa altamente negativo para positivo. As vendas cresceram mais de 33% em 3 anos. O lucro operacional cresceu mais de 80%.

STRYKER CORPORATION

CEO – Brasil (2011-2013)

- Redesenhou o modelo de negócios de equipamentos médicos hospitalares, o que permitiu à empresa penetrar em contas-chave como Amil, Rede D'Or, Albert Einstein, Beneficência Portuguesa e outras redes hospitalares
- Negociou contratos corporativos com os principais convênios (Amil, Bradesco, UNIMED) e gerou um crescimento de vendas de implantes ortopédicos de 70%

BAXTER HEALTHCARE CORPORATION (2001 – 2010)

CEO – Brasil (2007-2010)

- Aumentei as vendas em 60% e mais que dobrei os lucros e o fluxo de caixa em 3 anos. Reconstruí relações com órgãos reguladores (ANVISA e CMED) e resolvi uma grande crise regulatória que tinha gerado o cancelamento dos registros dos principais produtos.

Conselheiro (Board Member) – Baxter International Foundation (2007-2010)

CFO – Intercontinental Region – Ft. Lauderdale, FL (2004 – 2007)

- Liderei as atividades de “limpeza” no Brasil para recuperar o negócio de uma crise financeira que levou a uma grande rerepresentação dos lucros passados. Redução do DSO de mais de 300 para menos de 90; expressiva geração de caixa.

Vice President of Finance – Renal Division Europe – Zurich, Switzerland (2002-2004)

CASE CORPORATION

CEO China e Gerente Financeiro Europa e USA (1989-2000)

- Reestruturou as operações da China.
- Gerenciamento de crises: planejou e executou com sucesso um programa de atualização de produtos no valor de US\$ 50 milhões que envolveu o recall de mais de 20.000 unidades em todo o mundo e a correção de mais de 50 problemas técnicos