

LUAN CARLO RIBEIRO SANTOS

Rua Zilda de Souza Rizzi, 750 – Torre 5 - Bloco F - Apto 04
Bairro Jd. Interlagos – Ribeirão Preto/SP
Telefone: (31) 98619 -7480
E-mail: luancarlo2013@gmail.com

37 anos
Divorciado

ÁREA DE INTERESSE: COMERCIAL/CREDENCIAMENTO**SÍNTESE DAS QUALIFICAÇÕES**

Executivo com significativo conhecimento no segmento de saúde: Operadoras e Hospitais, tendo atuado em processos de reestruturação interna, entre eles: credenciamento e fidelização de redes, negociações de honorários médicos, OPME e MAT./MED.

Análise e cálculos de custos de exames, procedimentos e consultas para formação de preços e criação de pacotes de atendimento.

Bons conhecimentos em negociações de contrato e tabelas de remunerações: CBHPM, AMB e Pacotes.

Gestão de rede credenciada nas regiões de MG, SP e Goiás com faturamento em torno de 15Milhoes/mês.

Negociações de contratos com foco no atendimento as RN 363, 259 e codificação única TUSS.

Assessoria aos setores de Faturamento, Auditoria (Interna e Externa) e Jurídico nas demandas relacionadas a rede de credenciamento e NIP.

Gestão de equipes: Recrutamento, seleção, treinamentos, avaliações individuais e em grupo, com foco na melhoria do clima organizacional e na qualidade nos serviços prestados. Experiência em elaborar e ministrar treinamentos diversos, entre eles: Autorizações de guias e processos de faturamento, para secretarias dos médicos e atendentes das clínicas. Participação em eventos, visando à formação complementar.

Usuário dos aplicativos: Windows, Word, Excel e Power Point e sistemas integrados: SAP, Tasy, Totvs, Sollus.e Facplan.

EXPÊRIÊNCIAS PROFISSIONAIS**CAPTAMED SERVIÇOS CONTINUADOS – DE 03/2022**

Cargo: Coordenador de Relacionamento com o cliente – Setor: Relacionamento

Gestão de equipes: recrutamento e seleção, treinamentos e avaliação de desempenho.

Relacionamento com as operadoras visando a aproximação e estreitamento para prioridade em orçamentos, feedbacks de valores encaminhados, visando captação dos beneficiários na desospitalizações.

Renegociações dos contratos das operadoras visando equilíbrio financeiro da instituição e maior rentabilidade nos programas de atendimentos.

Auxílio nos orçamentos, concessão de descontos e negociação para captação do paciente.

Viagens para visitar as operadoras parceiras nas 10 filiais da empresa e prospecção de potenciais parceiros na região.

Assessoria e monitoramento dos canais digitais da empresa e SAC.

Coordenação da equipe Comercial que realiza os ajustes sistêmicos, como cadastro, implantação, adequações e consultas solicitadas pelas filiais através de GLPI, para efetividades das cobranças, evitar glosas e customização de algum atendimento.

SÃO FRANCISCO SISTEMA DE SAÚDE/HAPVIDA – DE 05/2018 A 12/2021

Cargo: Supervisor Administrativo – Setor: Credenciamento

Gestão de equipes, atuando desde recrutamento e seleção em parceria com o setor de RH, *feedback* periódico, avaliação de desempenho e treinamentos.

Supervisão do credenciamento (prospecção, captação e fidelização), tendo atuado em diversos projetos de expansão da operadora, entre eles: Projeto de Maringá – implantação de rede credenciada para atendimento de 32 mil vidas, Projeto Uberaba – implantação de rede credenciada para atendimento de 12 mil vidas, Projeto Ituiutaba – implantação de rede credenciada para atendimento de 7 mil vidas e Projeto Araçatuba – implantação de rede credenciada para atendimento de 10 mil vidas

Negociações de honorários médicos, entre eles: SAD agregado, junto com o médico auditor.

Negociações e elaboração de pacotes (cirurgias e procedimentos) mais recorrentes, que resultou em diminuição dos custos em torno de 12% dos atendimentos, redução das cobranças de coparticipações dos beneficiários em torno de 7% e otimização das liberações das autorizações, evitando glosas e pagamento em torno de 18%.

Adequações dos contratos dos prestadores, para atendimento as RN 363, 259 e a codificação única TUSS.

Negociações dos itens de mat./med., resultando em agilidade nas autorizações, diminuição das glosas e otimização do faturamento em torno de 25% de *saving*

Elaboração de ações, junto a carteira de prestadores de Ribeirão Preto/SP, para compra dos materiais – OPME, pela operadora, resultando em melhoria do fluxo de caixa dos prestadores, redução dos valores juntos aos fornecedores e *saving* em torno de 17% da média/ano.

Negociações junto a grupos de especialidade médicas diversas, para absorção da demanda de determinada região, através de pagamento por percapta, resultando em *saving* em 40% dos honorários médicos, baixa frequência das solicitações de procedimentos/cirurgias, fidelização e uniformidade nos tratamentos e diagnóstico dos beneficiários.

Negociações junto aos prestadores, referente as autorizações de SADT (Serviços de auxílio diagnóstico e terapia), resultando em *saving* de em torno de 25% da média/ano

Assessoria ao setor de Auditoria, nos cases estratégicos, entre eles: Imunoglobulina (medicação), TMOs (média de internação de 70 dias) e liberações de procedimentos

Elaboração de treinamentos, para Secretarias dos médicos e Atendentes das Clínicas, referente ao tema- Autorizações de guias e Faturamento, resultando em diminuição do fluxo de ligações (Call center).

Gestão da rede de prestadores na cidade de Ribeirão Preto/SP, faturamento em torno de 15Milhoes/mês, com foco no equilíbrio e melhor planejamento/projeção financeira.

Assessoria na resolução das **NIPs**, atribuídas a área de Credenciamento, acionando prestadores para ofertar o que fora solicitado pelo usuário, elaboração de declarações e termos, quando solicitados pelo Setor Jurídico.

HOSPITAL VERA CRUZ - PATOS DE MINAS/MG – 09/2017 A 05/2018

Cargo – Gerente Comercial

Gestão de equipes: recrutamento e seleção, treinamentos e avaliação de desempenho.

Renegociações dos contratos das operadoras, que resultou no aumento de faturamento em torno de 27%.

Elaboração de campanhas promocionais para melhoria da visibilidade do hospital nas empresas da cidade, que resultou em fidelização de clientes e aumento da carteira.

Responsável pela análise dos custos operacionais, referente aos exames, consultas e procedimentos (particular e de convênio) com foco na avaliação da rentabilidade, que resultou em aumento do faturamento particular em torno de 17% do faturamento/mensal.

Assessoria ao setor de Faturamento na revisão do contrato, avaliação das diretrizes, datas e normas legais.

Assessoria aos setores: Enfermagem, Faturamento, Central de Guias e Auditores Interno e Externo, resultando em diminuição das glosas em torno de 4% e agilidade nas autorizações das guias.

Elaboração de treinamentos, para Secretarias e Atendentes do setor de Faturamento sobre Autorizações de guias e Faturamento.

SICOOB – VIVAMED - 05/2016 A 09/2017

Cargo – Auxiliar de Escritório Geral – Credenciamento

Renegociações de contratos, redimensionamento da rede credenciada e adequações dos contratos de prestadores para atendimento as RN 363, 259 e a codificação única TUSS.

Negociações e renegociações dos itens de mat/med. e formação de pacotes, que resultou em otimização das autorizações, redução das glosas e melhoria do faturamento em torno de 13% de *saving*.

Gestão da rede prestadores da operadora no estado de MG com faturamento em torno de 4 Milhões/mês .

Implantação de ações junto a carteira de prestadores de BH, para compra dos materiais – OPME, pela operadora, resultando em *saving* de em torno de 21% da média/ano.

PROMED ASSISTÊNCIA MÉDICA - DE 06/2014 À 12/2015

Cargo – Auxiliar de Escritório geral – Credenciamento

Credenciamento de rede credenciada das cidades de Uberlândia 7 mil vidas, Uberaba 4 mil vidas, Montes Claros 5 mil vidas, e posterior fidelização. Renegociações de mat. Med e de pacotes com otimização do faturamento em torno de 21% de *saving*.

Negociação junto aos prestadores, referente as solicitações de SADT, com foco na redução de sinistro, que resultou em um *saving* em torno de 20% da média/ano. Gestão de rede de prestadores nas regiões Norte de Minas, Alto Paranaíba, região metropolitana de BH com faturamento em torno de 15 Milhões/Mês.

Implantação de ações junto a carteira de prestadores no Estado de MG, para compra dos materiais – OPME, pela operadora, resultando em *saving* de em torno de 25% da média/ano.

VITALLIS S/A – DE 03/2011 À 05/2014

Cargos – Analista de seguros VI – Setor: Credenciamento

Analista de Seguros III

Analista de Seguros II

Analista de Seguros I

Responsável pela criação de rede credenciada nas cidades: Uberlândia 10 mil vidas, Araguari 3 mil vidas, Uberaba 4 mil vidas, Montes Claros 8 mil vidas, Patos de Minas 8 mil, e posterior fidelização. Negociações

de mat. med, que resultou em otimização do faturamento em torno de 26% de *saving*. Negociação dos procedimentos referente a SADT, nas cidades de Uberlândia, Uberaba, Montes Claros, que resultou em *saving* em torno de 20% da média/ano. Gestão da rede de prestadores da operadora nas regiões Norte de Minas, Alto Paranaíba e o estado de Goiás, com faturamento em torno de 15 Milhões/mês. Ações junto a carteira de prestadores de BH para aquisição de OPME, aliviando fluxo de caixa de prestadores, reduzindo os valores juntos aos fornecedores e *saving* de em torno de 25% da média/ano.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Graduado: Tecnólogo Comercial – Faculdade Estácio de Sá - 2019

CURSOS E EVENTOS DE APERFEIÇOAMENTO

Programa: Formação de Líderes – Liderança Sustentável – Instituto Lidere – 2018

Curso: Negociação e formação de contratos – FGV - 2020

Curso: Modelos de remuneração baseados em valor – Conexão – 2021