



# MULTITEL

## Ligações de Confiança

# Boletim interno da Multitel

COMUNICAR É SERVIR, POR ISSO EXISTIMOS!

TAMBÉM NESTA EDIÇÃO:

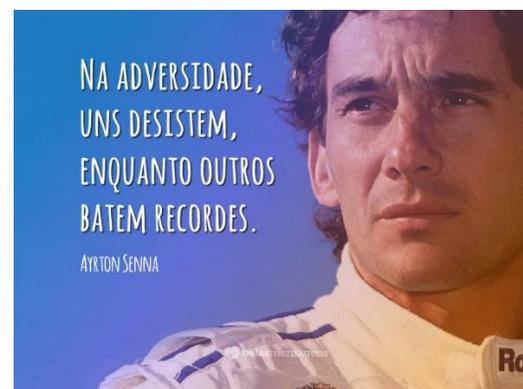
## Mensagem da Editora

Chegamos a 19ª edição do boletim, o primeiro de 2016. Nesta edição trazemos algumas novidades como o guia para alimentação saudável a fim de trabalharmos mais saudáveis e fortes. Trazemos também “o

Olhar especial sobre o VPN” Chefe do Departamento de Qualidade e Rede Clientes, João Camilo, os colaboradores que mais recentemente ingressaram na nossa equipa, a trajetória de Ludieco Brioni e o Cantinho do Responsável da equipa do mais recente serviço criado especialmente para pequenas e médias empresas, o NET PRO.

1. Mensagem da Editora. (pág.1)
2. Multi-News Sobre o nosso Sector “ Um olhar sobre VPN” (pág.2)
3. Multi-News sobre nós (pág.3)
4. Entrevista com Ludieco Brioni João (Pág.4)
5. Multi - Entretenimento (Meu Cantinho profissional (pág.5)

“É neste Departamento onde se obtém inputs para a Gestão de Topo, sempre que necessário” Veja o cantinho profissional de Afonso Monteiro na pág.5



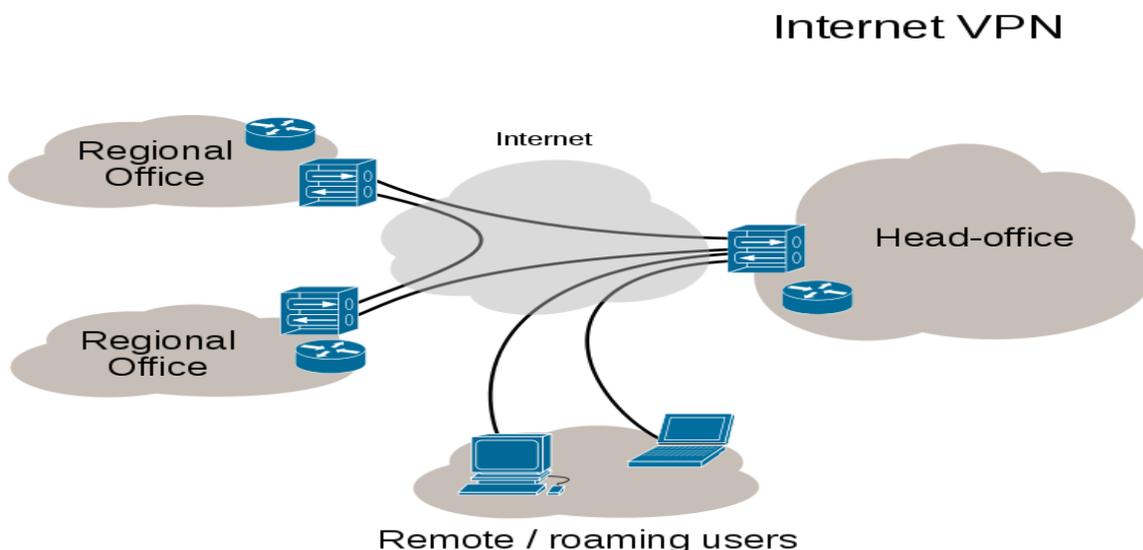
# Multi-News Sobre o nosso Sector

## “Um olhar sobre VPN”

[João Camilo Miguel]

VPN é a extensão de uma rede privada que engloba vínculos em redes compartilhadas ou públicas como a Internet. Uma VPN permite-lhe enviar dados entre dois computadores através de uma rede interna compartilhada ou pública, de uma maneira que emula as propriedades de um link privado ponto-a-ponto. O ato de configuração e criação de uma rede privada virtual é conhecida como rede virtual privada.

Para emular um link ponto-a-ponto, os dados são encapsulados, ou embrulhados, com um cabeçalho que fornece informações que lhe permite atravessar a rede de trânsito pública ou compartilhada para alcançar o seu objetivo de roteamento. Para emular um link privado, os dados enviados são criptografados e confidenciais. Os pacotes interceptados na rede compartilhada ou pública são indecifráveis sem as chaves de criptografia. A porção de ligação na qual os dados privados são encapsulados é conhecida como o túnel. A parte da conexão na qual os dados privados são criptografados é conhecida como a conexão de rede virtual privada (VPN).



Conexões VPN permitem que os usuários que trabalham em casa ou noutro ponto se liguem de uma forma segura a um servidor corporativo remoto usando a infraestrutura de roteamento fornecida por um conjunto de redes públicas (como a Internet). Da perspectiva do usuário, a conexão VPN é uma conexão ponto-a-ponto entre o computador do usuário e um servidor corporativo. A natureza do conjunto de redes intermediária é irrelevante para o usuário porque ele aparece como se os dados estivessem sendo enviados através de um link privado dedicado.

Usualmente são utilizados dois tipos de VPN:

- 1- Client-to-Site VPN – Quando se pretende que um usuário se ligue a Sede
- 2- Site-to-Site VPN – Quando se pretende ligar uma filial a sua Sede ou duas empresas distintas.

Em ambos os casos, a conexão segura através da internet aparece para o usuário como uma rede privada de comunicação apesar do fato de que esta comunicação ocorre ao longo de uma rede pública, daí o nome de rede privada virtual.

# Multi- News sobre nós

[Mauro Isaac]

## Novos colaboradores



Nome: Celestino Ngala

Cargo: Téc. Recursos Humanos

Direcção Geral: Recursos Humanos



Nome: Daniela Silva

Cargo: Gestora Comercial

DCOM: Comercial



Nome: Efraim Sanuca

Cargo: Gestor Comercial

Direcção Geral: Recursos Humanos

## Momento Comercial

[Mauro Isaac]



Nome: Simão Afonso

Cargo: Gestor Comercial

DCOM: Área de Vendas

A Multitel é uma empresa angolana vocacionada a oferta de serviços no sector de Telecomunicações e como é do vosso conhecimento, estamos representados pelos seguintes accionistas: **Oi, Angola Telecom e o Banco BCI.**

Da minha carteira de Clientes constam o **Banco Yetu SA, Microcapital, ARSEG,** Seguradoras: **Nossa Seguro, Universal Seguros, Mundial Seguros, Confiança** e ainda construtoras: **Odebrect;** entre outros.

Trabalho como Gestor Comercial de 2013 à 2016, e me sinto bem fazer parte desta equipa maravilhosa, e estou sempre disponível para servir os nossos clientes no que concerne aos seguintes itens:

- Comunicação de Dados (Internet, VPN);
- Adaptação e integração de soluções;
- Consultoria a medida do cliente;
- Ligações Empresariais usando Plataformas WiMax 4G;
- Ligações por Fibra Optica;
- Ligações Vsat em Luanda e Províncias;

# Já faz 2 anos caminhando com a Multitel

[Mauro Isaac]



**Nome:** Ludieco Brioni João

**Cargo:** Téc. Planificação e Estudo de Rede.

1. **Quando é que começou a trabalhar na Multitel?**  
R: Comecei a trabalhar na Multitel no dia 02 de Dezembro de 2013.
2. **Desde que entrou na Multitel quais foram os desafios encontrados?**  
R: O meu único desafio foi ter um conhecimento sólido sobre toda a infraestrutura (Rede, serviços) da empresa em um tempo record, para que pudesse estar mais à vontade com o meu trabalho.
3. **Visto que formou-se no Brasil e também trabalhou por lá pode dizer-nos em que se formou e qual foi a experiência de trabalhar num outro país?**  
R: Formei-me em Tecnologia de Redes de computadores. Também fiz Pós-Graduação (Especialização) em Gestão de Redes e Segurança de Sistemas de Informação e Comunicação (São Paulo-Brasil).

Quanto a experiência, tenho a dizer que foi uma experiência boa e muito proveitosa tendo em conta a densidade do mercado.

4. **Foi difícil ambientar-se na Multitel?**  
R: Não foi difícil, muito pelo contrário, posso afirmar e sem medo de errar que o processo foi de alguma forma fácil.
5. **Como avalia a experiência de trabalho em outras províncias?**  
R: Proveitosa e promissora, tendo em vista o plano de expansão da rede Multitel a nível nacional (outras tecnologias além de VSAT), daí surge a necessidade de exploração e preparação de outros mercados de actuação para a empresa.
6. **Quais foram as formações feitas dentro da Multitel?**  
**Pela Multitel** fiz a formação em Gestão de Projectos;
7. **Que benefícios esta formação trouxe para as suas tarefas?**  
R: O conhecimento obtido no curso trouxe vários benefícios, no que diz respeito a criação, organização e acompanhamento de projectos da área. A optimização do tempo foi o maior benefício, possibilitando uma melhor organização das tarefas.

8. **O que espera dar daqui para frente para a Multitel?**

R: Me empenhar ao máximo dentro das minhas atribuições, para garantir o crescimento da empresa.

9. **Qual é o seu passa-tempo?**

R: Nos meus tempos livres gosto de ler (novidades e notícias de TI), assistir filmes e séries.

10. **Gostarias de deixar uma mensagem final aos colegas?**

R: Gostaria de agradecer primeiramente a todos pela recepção e disposição



apresentada na ocasião da minha entrada na empresa. Espero que o conjunto de colaboradores continue a fazer da Multitel um local agradável de se trabalhar, apesar das jornadas estressantes de trabalho.



**MULTITEL**  
Ligações de Confiança

# Multi- Entretenimento

[Mauro Isaac]



## Quem inventou o GPS e o Wi-Fi?

Foi uma estrela de Hollywood! A austríaca Hedy Lamarr (1913 - 2000), que estrelou filmes como Sansão e Dalila (1949) e A História da Humanidade (1957). Criou a tecnologia-base para o sistema de posicionamento global (GPS, na sigla em inglês) durante a [2ª Guerra Mundial](#). De origem judaica, Hedy estava horrorizada com o avanço nazista e queria ajudar os EUA e seus aliados. **Fonte:** [mundoestranho.abril.com.br](http://mundoestranho.abril.com.br)

Curte e Compartilhe!!!



**TAMBÉM ESTAMOS NO FACEBOOK E LINKD IN!!! VISITE A NOSSA PÁGINA E COMPARTILHE COM OS SEUS AMIGOS**

[www.multitel.co.ao](http://www.multitel.co.ao)

## O meu cantinho profissional



**Nome:** Afonso Monteiro

**Cargo:** Responsável do Departamento de Segmento PME

**Departamento:** Comercial

### Qual é a importância do seu departamento para os colaboradores e Clientes?

Na óptica comercial é o departamento promissor que tem a incumbência de garantir de forma proactiva a continuidade e crescimento do negócio no segmento PME, com a finalidade de manter o equilíbrio económico da empresa, proporcionando melhores condições sociais aos colaboradores. É neste Departamento onde se obtém inputs sobre estes serviços para a Gestão de Topo. Visto que neste segmento e ambiente concorrencial as mudanças em termos de tecnologia e tarifários são recorrentes.

Em relação aos clientes é considerado o sector de negócio, com forte abertura de oportunidades e competitividade tanto nas soluções como nos tarifários, tendo em conta a conjuntura actual da economia.

### Quais são os parâmetros a seguir para que um comercial segurar um Cliente?

**A primeira abordagem ou visita comercial:** deve sempre se centralizar nas necessidades dos Clientes, onde o Gestor Comercial explica e convence, qual seria a melhor solução, para satisfazer os anseios dos Clientes versos os custos benéficos (obter lucros).

**A segunda:** é o de desenvolver o relacionamento, porque o Gestor Comercial deve estar sempre próximo do Cliente (acompanhamento/visitas nos maus ou bons momentos da parceria). Porque nem sempre o Cliente quer tratar as questões com outros departamentos (Técnico, Fidelização, Facturação ou Cobranças) mas preferem e precisam ouvir ou desabafar com vendedor/Gestor Comercial do produto ou solução.

**A terceira** é o de ser realista com o Cliente, reconhecendo as nossas debilidades/falhas, e propor ao cliente formas de compensação ou descontos pelas falhas ou prejuízos causados pela inoperacionalidade dos nossos Produtos ou Soluções se estas ocorrerem.

### Obrigado Afonso Monteiro!

Ajude-nos a manter a nossa reputação, envie as suas sugestões para [sugestões@multitel.co.ao](mailto:sugestões@multitel.co.ao)

Direcção: António Geirinhas/ Edição; Iene Gama ([iene.gama@multitel.co.ao](mailto:iene.gama@multitel.co.ao))

Mauro Isaac ([mauro.isaac@multitel.co.ao](mailto:mauro.isaac@multitel.co.ao))