

Laís Bortolozzo, da Aeris Energy, compartilha sua experiência no mercado de RI, em novo episódio do IR Talks

SÃO PAULO, SP, BRAZIL, November 7, 2022 /EINPresswire.com/ -- Já na graduação, Laís Bortolozzo teve a oportunidade de trabalhar com RI em um estágio. Mas foi na Aeris Energy, fabricante de pás para aerogeradores de energia eólica, que a profissional teve a oportunidade de acompanhar a área de Relações com Investidores nascendo em uma empresa.

A companhia que realizou o IPO em novembro de 2020 é a oitava empresa cearense a abrir capital em Bolsa e, de acordo com Bortolozzo, a organização é responsável por 90% do mercado no Brasil.

Acompanhar o IPO da maior produtora de pás eólicas do país é um grande desafio, mas não é o primeiro na carreira de Bortolozzo.

De Campinas, a profissional antes de ter seu caminho cruzado com a Aeris Energy, foi morar no Mato Grosso junto com o namorado que iniciava uma nova empreitada na carreira.

Mas como diz o ditado: nada está escrito em pedra. E após um ano em terras mato-grossenses, Bortolozzo voltou para São Paulo e recebeu uma oportunidade de trabalhar na área comercial de um grande banco.

Assim como RI, a rotina do setor comercial de uma instituição financeira é bastante intensa. Não à toa, a profissional afirma que quem se adequa a esse cotidiano, está pronto para qualquer outro desafio. “O banco me deu uma disciplina que eu não teria em outro lugar”, complementa.

Mesmo com a experiência enriquecedora, Bortolozzo decidiu resgatar suas origens no mercado de trabalho e voltou para o RI da primeira empresa que estagiou, no entanto, para a sua surpresa recebeu uma mensagem de um dos coordenadores de RI da Aeris Energy para participar do processo de IPO da organização.

E a profissional prontamente aceitou o convite. “É muito estressante, são horas sem dormir, mas foi uma das melhores oportunidades que tive. A gente aprende muito no IPO. É muito legal pegar a área nascendo do início”, afirma.

E mesmo com a Aeris Energy sendo líder no setor, Bortolozzo afirma que ainda há um certo desafio em explicar o case ao mercado. “É um case muito específico, mas o pessoal tem começado a entender mais.... o nosso principal concorrente é americano, então é um negócio novo para o investidor”, comenta.

A entrevista conduzida por Cássio Rufino, diretor financeiro, de operações e de relação com investidores da [MZ](#), pode ser vista na íntegra no [Portal MZ](#). Todo mês é disponibilizado um novo episódio do IR Talks que conta com a presença de convidados inéditos da área de Relações com Investidores.

Sobre a MZ

A MZ (mzgroup.com) é o maior player global independente e o líder em soluções de relações com investidores (RI). A Companhia, fundada em 1999, ultrapassou a marca de 2.000 websites publicados, servindo atualmente mais de 800 empresas e gestoras de investimento em 12 bolsas de valores. Com o propósito de empoderar estratégias de RI, a MZ entrega tecnologias inovadoras e atendimento excepcional aos clientes, assegurando parcerias de longo prazo.

Cássio Rufino

MZ

+55 11 98407-3130

[email us here](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/599606865>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2022 Newsmatics Inc. All Right Reserved.