

André Pinção Lucas

Data de nascimento 25 Setembro 1987

Nacionalidade Portuguesa

Contactos Email: andre@andrelucas.com
Telemóvel: (não disponível na versão pública)



EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Atualmente Diretor de Business Intelligence & Analytics no ramo de Health & Wellness da Sonae MC, onde, em conjunto com os seus quatro analistas, assegura o acompanhamento de negócio e controlo de contas e dá suporte às restantes equipas na tomada de decisão e desenvolvimento de novos negócios. Em 2015 tinha assumido a Direção de Aprovisionamento e Gestão de Stocks para os segmentos de higiene e beleza, limpeza do lar e bebidas para as lojas Continente, liderando uma equipa de 12 gestores de stocks que geriam um valor médio diário de compras superior a 2M€. Anteriormente, ainda na Sonae MC, foi Diretor de Desenvolvimento Comercial no ramo comercial alimentar, sendo responsável por vários projetos transversais e prestando aconselhamento e suporte analítico à tomada de decisões táticas e estratégicas do respetivo pelouro. A entrada na Sonae MC deu-se em 2013 como Project Manager, enquanto responsável por um projeto de revisão de gama. Antes de integrar a Sonae, foi durante 3 anos consultor de gestão na McKinsey, onde teve oportunidade de realizar projetos em 4 países e em 6 sectores distintos. O seu percurso profissional iniciou-se como Partner e COO da iSimplex.com, uma *spin-off* do Instituto Superior Técnico que desenvolve soluções para automatismos residenciais e plataformas integradas de gestão de eventos, em parceria com o MIT, IST e INESC-ID. Apesar de uma carreira focada em gestão e consultoria, tem Licenciatura e Mestrado em Engenharia Informática no Instituto Superior Técnico cuja tese de mestrado foi premiada como a melhor do ano em Sistemas de Informação, e onde trabalhou também como investigador.

Desde Abr '16 **Sonae MC** **Business Intelligence & Analytics Director (Health & Wellness)** **Portugal**

Desde a criação desta nova área da Sonae MC, assumiu a responsabilidade de análise e acompanhamento de negócio, prestando apoio transversal (tanto às áreas comerciais como operacionais) aos negócios vigentes (p.ex., Well's e nutrição saudável nas insígnias Continente e Go Natural), bem como na preparação e desenvolvimento de futuros segmentos de negócio.

Responsável pela gestão e acompanhamento do P&L dos diferentes negócios e pelo respetivo processo de orçamento. Tem também desenvolvido o modelo de informação de gestão para os novos negócios.

Integrou a equipa de projeto de internacionalização da insígnia Well's.

Fev '15 - Mar'16 **Sonae MC** **Supply Chain Director (FMCG)** **Portugal**

Responsável pelo Aprovisionamento e Gestão de Stocks para os segmentos de higiene e beleza, limpeza do lar e bebidas da Sonae MC, responsável por um volume de compras diário superior a 2M€ e um stock médio de 90M€. Liderou uma equipa de 12 gestores de stocks responsáveis pelo aprovisionamento de mais de 20 mil artigos nos entrepostos e nas ~200 lojas (Continente, Continente Modelo e Continente Bom Dia) de Portugal Continental e Arquipélago da Madeira.

A sua equipa tinha o desafio de otimizar os stocks da companhia, minimizando o custo de capital da mercadoria, mas maximizando a disponibilidade dos produtos nos lineares das lojas, ajustando o aprovisionamento à procura do mercado. Para isso, interagiu frequentemente com os fornecedores e restantes *stakeholders* internos da *supply chain* (sobretudo áreas comerciais, lojas, operações e logística).

Tem como principais funções:

- Gestão diária dos stocks e aprovisionamento nos entrepostos e lojas.
- Gestão de fornecedores, acompanhando os seus níveis de serviço e identificando oportunidades para ajustar e melhorar os seus modelos de aprovisionamento e frequências de entrega com a Sonae.
- Acompanhamento e alinhamento diário com as necessidades comerciais e das lojas.
- Apoio na preparação e revisão dos KPIs de acompanhamento da área.
- *Pivot* e participante de vários projetos estruturais com impacto na gestão de stocks, logística e gama.

Mai'14 - Jan'15 **Sonae MC** **Business Development Director (FMCG)** **Portugal**

Liderou uma equipa multidisciplinar de 6-8 elementos, com gestores, engenheiros e matemáticos, assegurando: (i) liderança de projetos de elevado impacto e transversais a várias áreas da companhia e (ii) desenvolvimento de análises de acompanhamento da performance do negócio, identificando oportunidades de melhoria e de atuação, tanto a nível estratégico como tático:

Liderança de projetos

- A sua equipa liderou vários projetos, entre os quais:
 - Projeto de revisão de gama, definido a metodologia, processo e interação com as direções envolvidas, bem como desenvolvimento de uma ferramenta de apoio à realização do processo.

- Projeto de apoio à negociação entre as áreas comerciais e os fornecedores, disponibilizando informações e análises chave que permitem aumentar o poder negocial da Sonae MC.
- Lançamento de um novo projeto de cadastramento centralizado de novos artigos, permitindo um maior controlo de gama e qualidade do cadastramento.
- Lançamento de um projeto de redução de *stock* de artigos descontinuados, suportado num processo iterativo mensal e de identificação das ações chave a criar para maximizar a eficácia do escoamento.

Análise de negócio

- Análise e apoio na projeção das contas de exploração comerciais, identificando desvios e ajudando na avaliação de ações de melhoria.
- Acompanhamento dos principais KPIs de negócio, desenvolvendo métricas e processos que permitem atuar antecipadamente para melhorar a sua performance, com apoio direto à administração e Dir. Comerciais.

Pivot comercial

- *Pivot* na área comercial na relação com a empresa INSCO, que detém as lojas Continente no Arquipélago dos Açores, procurando apoiar e ajudar a INSCO a enfrentar os desafios do negócio.

2013 – Abr 2014

Sonae MC Project Manager (FMCG)

Portugal

Responsável pela área de gama da Sonae MC, liderando um projeto de revisão de gama transversal a toda a área comercial da empresa, assegurando a coordenação entre diversas direções, visando uma contínua otimização de gama:

Gestão de projetos

- Geriu um projeto de revisão de gama transversal a toda a área comercial:
 - Corresponsável pela definição da metodologia e processo de revisão de gama ajustando-o às necessidades dos diferentes negócios da Sonae MC.
 - Liderou o PMO, interagindo com as diversas direções envolvidas (áreas comerciais, Marketing, Operações, Recursos Humanos, Sistemas de Informação e empresas de estudos de mercado), assegurando a implementação das iniciativas do projeto, incluindo o lançamento de um plano de formação, desenvolvimento de um novo *software*, lançamento de novas métricas para avaliação da importância dos artigos, entre outras.
- Monitorizou o lançamento e alargamento de gamas regionais nas lojas decorrente de pedidos das áreas operacionais e clientes.
- Liderou o projeto de adaptação da Sonae MC a uma nova legislação que restringiu as práticas comerciais e relação com os fornecedores, conciliando e coordenando todas as áreas da companhia afetadas pela lei.

Análises de negócio

- Realizou diversas análises de negócio, sobretudo relacionadas com gama, identificando oportunidades de atuação e ajudando a definir ações com o objetivo de otimizar a gama, suportado pela avaliação e identificação de boas práticas nacionais e internacionais e acompanhamento de métricas internas.

Planeamento estratégico

- Liderou o planeamento e a definição do formato das apresentações dos planos estratégicos e táticos das áreas de negócio, coordenando os diversos *stakeholders* e fornecedores, tanto internos (equipas de análise de negócio, Marketing, Operações, entre outros) como externos (empresas de estudos de mercado) de informação visando a definição de um formato base comum e alinhado com os objetivos do pelouro.

2010 - 2013

McKinsey & Company Senior Business Analyst

Portugal, Espanha, Angola, Cabo Verde

Desenvolveu projetos de consultoria em gestão em diversos sectores e áreas funcionais, em Portugal, Espanha, Angola, Cabo Verde e ainda colaborou significativamente num projeto para o Brasil.

De entre os projetos realizados, destacam-se:

Telecomunicações

- Participou na definição de uma nova estratégia para o segmento jovem de um operador móvel, coordenando e conciliando os objetivos de diferentes departamentos e ajudando na reestruturação dos planos de tarifários, revisão dos canais de distribuição e definição de uma nova estratégia de venda de terminais.
- Desenvolveu um modelo de análise de impacto e avaliou estratégias face à entrada de um novo operador móvel. Apoiou as negociações entre o cliente e o regulador para a obtenção de uma licença 3G.
- Identificou os principais critérios para escolha da melhor localização para a criação de um novo centro de dados de elevada eficiência energética e desenvolveu um modelo para avaliação das propostas recebidas.

Transportes

- Responsável pela segmentação geográfica e otimização de uma rede aeroportuária e revisão dos serviços e recursos disponíveis em cada aeroporto. Definição do modelo de gestão adotado para cada um.
- Liderou o trabalho diário de dois elementos do cliente na definição de um plano de redução de custos em combustível numa companhia aérea, com um impacto superior a 20 M€ de poupanças anuais.
- Desenvolveu um diagnóstico ao serviço de controlo de tráfego aéreo de uma empresa de navegação aérea e um plano de iniciativas para temas de organização, recursos humanos, sistemas e *pricing*.

Banca

- Apoiou um banco nas interações com o Banco de Portugal na sequência da realização dos testes de *stress* exigidos pela União Europeia. Reviu e validou os modelos de risco usados.
- Integrou a equipa que definiu o plano estratégico de IT para 5 anos de um dos maiores bancos europeus nos diversos mercados em que está presente. Impacto estimado de 300 M€ de redução de custos anuais.

Seguros

- Corresponsável pela avaliação do potencial de internacionalização do modelo de negócio de um segurador de saúde europeu, através de entrevistas aos principais executivos. Caracterizou e avaliou os mercados alvo (países Europeus e Africanos), definiu estratégias de implementação e possíveis modelos de parceria.
- Responsável pelo redesenho da estrutura dos produtos de seguros de vida de uma seguradora, tendo em consideração o comportamento dos clientes, assim como o diagnóstico ao seu portfólio atual e histórico.

Saúde

- Desenvolveu o modelo de otimização da rede de prestadores de um subsistema privado de saúde, definindo os requisitos pretendidos para cada uma das valências médicas, aumentando a qualidade e disponibilidade do serviço e o poder negocial. Definiu também os critérios de admissão de novos prestadores.

Retalho

- Membro da equipa responsável pela análise de possíveis iniciativas para redução dos custos de pagamentos com cartões de crédito e débito, através do lançamento e promoção de meios de pagamento mais baratos, bem como a negociação das comissões existentes. Impacto estimado de redução entre 35% a 65%.

2008 - 2010

iSimplex.com (anteriormente NWC – Network Concept, *spin-off* do Instituto Superior Técnico) **Portugal**
Partner / Chief Operating Officer (COO)

Desenvolveu diversas atividades, tanto de gestão como técnicas, na NWC, empresa de índole tecnológica apoiada pelo IST, INESC-ID e Agência de Inovação, e com projetos em parceria com o MIT:

Gestão e Organização

- Definiu os processos internos de gestão de RH, implementou mecanismos de avaliação 360º e processos de partilha de conhecimento, incluindo a especificação e implementação das ferramentas necessárias.
- Coliderou os processos de recrutamento.

Marketing

- Responsável pela renovação da imagem e comunicação da empresa, desde o lançamento de um novo site ao *rebranding* dos principais produtos.

Investigação e Desenvolvimento

- Coordenou a área de I&D, apoiando os projetos Kelius (atualmente iSimplex, solução para o mercado de automação residencial e casas inteligentes) e I @m in! (plataforma de gestão de eventos).
- Foi Gestor de Projeto do Kelius, liderando uma equipa de 4-5 pessoas (engenheiros e designers gráficos).
- Lançou uma loja online inovadora de equipamento tecnológico com atualização automática de preços, através da monitorização da evolução dos preços de cada produto nos principais concorrentes.

FORMAÇÃO

2008 - 2010

Instituto Superior Técnico: Mestrado em Engenharia Informática e de Computadores **Portugal**
Ramo primário: Sistemas de Informação Empresariais
Ramo secundário: Sistemas Inteligentes
Tese: Recomendação de programas de televisão personalizada a cada utilizador, usando algoritmos e técnicas de inferência das preferências dos telespectadores, incluindo técnicas baseadas em conteúdo, filtragem colaborativa e aprendizagem automática. (Classificação: 17 – Premiado como a “**Melhor Dissertação do IST em Sistemas de Informação**”)
Classificação: 18 / 20

2005 - 2008

Instituto Superior Técnico: Licenciatura em Engenharia Informática e de Computadores **Portugal**
Classificação: 17 / 20

LÍNGUAS

Português (Nativo), Inglês (Negócios) e Castelhana (Prático)

OUTRA EXPERIÊNCIA

2007 - 2008

Seminários IST-Tagus (apoiado pelo Instituto Superior Técnico) **Portugal**
Organizador no Departamento de Relações Exteriores
Corresponsável pelas relações com entidades externas e relações institucionais na 5ª edição dos Seminários, procurando angariar parceiros e patrocinadores, e negociando as condições com cada um.

2006 - 2007

Instituto Superior Técnico (Departamento de Física) **Portugal**
Investigador
Desenvolvimento do projecto “Simulações de Fenómenos Físicos de Mecânica”, demonstrando diversos conceitos físicos através de simulações interativas realizadas em computador.

INTERESSES PESSOAIS

- **Desporto:** ténis, corrida, ski
- **Outros:** viagens (conhecer novas culturas e geografias) e leitura (artigos e livros sobre gestão, economia, marketing e política)