

André Pinção Lucas

Data de nascimento 25 Setembro 1987

Nacionalidade Portuguesa

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



EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Atualmente **Transformation Leader and Business Partner** na **Navigator Company**, líder no segmento premium de papéis de escritório e o terceiro maior exportador em Portugal. Co-responsável de um projeto transformacional para melhorar a tomada de decisão da companhia, e responsável pelo acompanhamento do negócio de Tissue, sobretudo no apoio ao seu Administrador. Esteve anteriormente 5 anos na **Sonae MC**, iniciando como gestor de projeto, tendo depois 4 anos de direção: **Diretor de Desenvolvimento Comercial** no ramo alimentar, responsável pela maior parcela de faturação da Sonae MC, liderando uma equipa multidisciplinar de 6-8 pessoas; **Diretor de Aprovisionamento e Gestão de Stocks** para os segmentos de higiene, beleza, limpeza do lar e bebidas, gerindo 12 gestores de stocks e um valor médio diário de compras superiores a 2M€; e **Diretor de Business Intelligence & Analytics** no ramo de Health & Wellness com quatro analistas, apoiando alguns dos mais recentes negócios da Sonae (clínicas de saúde, supermercados biológicos, restauração saudável, além do negócio mais maduro da Well's). 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. No IST trabalhou também como **investigador**.

Desde Jan '18 **The Navigator Company** **Transformation Leader and Business Partner (Corporate and Tissue)** **Portugal**

Co-responsável de um projeto de transformação organizacional com vista a agilizar a capacidade de tomada de decisão da companhia. Esteve envolvido na concepção, em colaboração com uma consultora de gestão, dando posteriormente seguimento à implementação das iniciativas delineadas, com *sponsorship* do CEO.

Integrando a área de Planeamento e Controlo de Gestão, é responsável pela análise e reporte à administração da performance e rentabilidade do negócio de Tissue (que integra os segmentos de papel higiénico, guardanapos, toalhas de mão, rolos de cozinha e similares, para uso doméstico e profissional, cobrindo vários mercados internacionais), a mais recente alavanca de crescimento da empresa, identificando e atuando perante oportunidades de melhoria. Adicionalmente, realiza análises de investimento neste negócio.

Apoia o Administrador com o pelouro do Tissue na preparação de reuniões, sobretudo nas apresentações à Comissão Executiva e Conselho de Administração, bem como apresentações externas.

Abr '16 - Dez'17 **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, nutrição saudável no Continente, Go Natural e Dr. Wells), 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 and 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

2018

Nova School of Business & Economics: Advanced Negotiation

Portugal

2016 - 2017

Católica Lisbon School of Business & Economics: Leading for Results

Portugal

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)