

FORMULÁRIO DE PLANO DE ESTÁGIO

Ano Letivo 2015/2016

REF. EM - SONAE | SPORT ZONE - UpStream - 4

1. IDENTIFICAÇÃO DA ENTIDADE PROMOTORA

Denominação:	SONAE
Local do estágio (endereço)	Maia
Departamento/Laboratório	Sport Zone - UpStream
Atividade principal	A Sonae é uma empresa de retalho, com duas grandes parcerias ao nível dos centros comerciais e telecomunicações.
Site	www.sonae.pt
E-mail	youngtalent@sonae.pt
Telefone	

2. IDENTIFICAÇÃO DO ORIENTADOR DE ESTÁGIO

Nome	Pedro Alves
Cargo	Area Manager
E-mail	
Telefone	

3. PERÍODO PREVISTO PARA O ESTÁGIO

Data de início	Setembro 2015
Data de fim	Janeiro/fevereiro 2016
Duração	4 a 5 meses
Dias de Trabalho	5 dias por semana
Horário previsto para o Estágio:	8 horas por dia 09h – 18h

4. CARACTERIZAÇÃO DO ESTÁGIO PROPOSTO

Número de vagas	1
-----------------	---

Perfil dos Estagiários

Curso	Mestrado em Engenharia Matemática
-------	-----------------------------------

Perfil de competências da função

(Descreva sucintamente as competências técnico-profissionais e sócio-relacionais necessárias para o desempenho da função)

Estudantes do mestrado em Engenharia Matemática da FCUP com motivação para abraçar o projeto em questão.

Tema do Estágio	Otimização do processo de previsão de vendas numa cadeia de retalho desportivo
------------------------	---

Plano de Estágio(atividades)

(Descreva sucintamente os objetivos e as atividades a desenvolver pelos Estagiários)

O projeto explicado:

- Implementação de uma metodologia de previsão de vendas dinâmica com reavaliação contínua.
- Identificação de diferentes gamas de comportamentos de vendas, aplicação de métodos de previsão ajustados às mesmas e desenvolvimento e aplicação dos mesmos.
- Deverão ser analisados históricos do comportamento de vendas de artigos permanentes do retalho especializado do desporto, definição clara de segmentos diferentes de comportamentos de vendas, limpeza de Outliers, aplicação de métodos de previsão adequados a cada segmento e desenvolvimento de uma ferramenta capaz de os aplicar.

Métricas de sucesso:

- Diferenciação clara e correta de diferentes segmentos de comportamentos de vendas;
- Definição dos métodos preditivos de maior eficácia para cada segmento;
- Apresentação de uma plataforma em que estas previsões possam ser apresentadas e trabalhadas.

5. APOIOS AO ESTAGIÁRIO

(Sim/Não | Indicação do valor)

Bolsa de apoio	485 euros de bolsa mensal
----------------	---------------------------

6. FORMA DE ORIENTAÇÃO, SUPERVISÃO E AVALIAÇÃO NA FCUP

O estudante terá um orientador formal na Faculdade de Ciências, requerendo que na empresa seja acompanhado por um orientador local.