NICOLAS LUGO



Palermo, CABA
1536795524
nicolasomarlugo@gmail.com
www.linkedin.com/in/nicolas-o-lugo-
16/08/88 Argentina

Soy analista de compras, con una amplia experiencia en el sector de salud. Especializado en medicamentos de Alto Costo, Oncología, HIV, Fertilidad, Diabetes y Enfermedades Huérfanas.

Tener experiencia en otros sectores me ayudo a tener una visión integral del proceso comercial y una fuerte formación, con marcadas habilidades estratégicas de planificación y negociación que me permitieron desarrollarme con éxito.

EDUCACIÓN

TECNICO EN ELECTROMECANICA | Escuela N 34 Ing Hermitte
2006

LIC. EN MARKETING | Universidad de la Marina Mercante
Incompleto 12 Materias adeudadas y la tesis

EXPERIENCIA

ANALISTA DE COMPRAS SR| Droguería DNM FARMA S.A.
Junio 2021-Actualidad

- Especializado en compras de alto costo, oncología, HIV, Fertilidad, Nutrición
- Gestión integral de compras y abastecimiento
- Negociación y acuerdos con proveedores. Desarrollo de negocios. Seguimiento y activación de entregas, devoluciones y pagos.
- Definición estrategia comercial de cada categoría
- Monitoreo costos, rotación de productos, días de inventario, márgenes y back marging. Análisis de estadísticas de sell out.
- Estrategia de pricing. Seguimiento de retornos
- Análisis niveles de stocks
- Estrategias comerciales. Desarrollo y seguimiento de plan comercial anual
- Trabajo colaborativo con áreas de operaciones, logística, pago a proveedores, auditorias, marketing y sistemas.

ANALISTA DE COMPRAS SR| Droguería Orien S.A.
Mayo 2018-Junio 2021

- Referente de compras Alto costo
- Gestión integral de compras y abastecimiento para E-commerce , 14 puntos de venta, ventas privadas, instituciones y obras sociales
- Negociación y acuerdos con proveedores. Desarrollo de negocios. Seguimiento y activación de entregas, devoluciones y pagos.
- Definición estrategia comercial de cada categoría para online y offline.
- Monitoreo costos, rotación de productos, días de inventario, márgenes y back marging. Análisis de estadísticas de sell out.
- Estrategia de pricing.
- Análisis niveles de stocks
- Estrategias comerciales. Desarrollo y seguimiento de plan comercial anual
- Trabajo colaborativo con áreas de operaciones, logística, pago a proveedores, auditorias, ecommerce, marketing y sistemas.

ENCARGADO DE DEPOSITO| Orien S.A.
Noviembre 2010- Mayo 2018

- Gestión de equipo: Productividad y Presentismo
- Planificación diaria de envíos a domicilio para pacientes crónicos en todo el país Nivel de servicio y On Time de envíos.
- Gestión flota propia y tercerizada. Ruteo optimo, % de ocupación de vehículos.
- Mejora continua en la optimización de procesos
- Análisis de costos de la operación a cargo
- Gestión de devoluciones de medicamentos y productos médicos
- Proyecto rediseño de layout del deposito
- Migración de sistema
- Gestión de Stock
- Trazabilidad de Medicamentos de Alto Costo
- Cumplimiento de normativa ANMAT (Buenas Prácticas de Distribución y ultimas disposiciones)
- Cumplimiento de certificación ISO 9001 acorde al lineamiento de calidad y dirección técnica.
- Armado y preparación de pedidos con cadena de frío de 2° a 8°
- Líder de proyecto Mudanza de depósitos: Planificación, ejecución y control
- Equipo a cargo: 80 operadores y 10 transportistas.

GERENTE DE TURNO | Arcos Dorados S.A
Marzo 2006- Diciembre 2009

- Gestión y supervisión de empleados, planta de 120 empleados en 3 turnos
- Realización de horarios, inventarios y compras
- Supervisión de cumplimiento de las normas sanitarias y de calidad
- Gestión de Tesorería

APTITUDES

- Mejora continua
- Liderazgo
- Gestión cambio organizacional
- MS Office
- Inglés. .
- Planning estratégico
- Trabajo en equipo
- Toma de decisiones
- Negociación