

DARÍO RODRÍGUEZ SEARA

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional con amplia experiencia en Retail, frente a departamentos de comercial, de operaciones y administración. Definición de estrategias de negocios, prospección de clientes, dimensionamiento de equipos. Elaboración y análisis de P&L. Transformación de negocios, visión Omnichannel. Liderazgo, trabajo en equipo, habilidades de negociación y comunicación.

FORMACIÓN

Ecommerce Management, Comercio Electrónico, 03/2021 - 12/2021
Universidad de San Andrés - Buenos Aires

Diplomatura Dirección de Marketing y Brand Management, Marketing, 02/2021 - 12/2021
Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales - Buenos Aires

Posgrado en Desarrollo de Negocios, Economía & Negocios, 03/2016 - 12/2016
Universidad Argentina de la Empresa - Buenos Aires

Licenciatura en Administración de Empresas, Administración de Empresas, 05/2004 - 12/2008
Universitat de Barcelona - Barcelona

HISTORIAL LABORAL

Sales Team Leader en la división de Electricidad, Climatización, Iluminación y Energías Renovables. 01/2023 - Actualidad
Obramat España, S.A. (Retail Construcción) - Barcelona, España

- Análisis de negocio, definición de mix de productos, gamas locales, pertenencia de gamas. Implantaciones de cambios de lineales.
- Negociación con proveedores por rappels, deals por líneas de productos específicas.
- Chequeo de precios, evaluación de competencia, definición políticas de precio.
- Forecast Compras, Reaprovisionamiento, Campañas, Unidades Limitadas. Control de rupturas, Stocks Negativos, Controles Cualitativos.
- Gestión de BI, seguimiento de KPI's objetivos, gestión de cuenta de explotación. Seguimiento de gastos influenciados.
- Gestión de equipos de trabajo, planificación horaria de turnos.

CONTACTO

Les Botigues, 17 - Esc C - 1º 1ª,
08860, Castelldefels, Barcelona,
CT
675 54 39 81
darioar87@gmail.com
31/03/1982
Español
Dni: 53338836L
Soltero

APTITUDES

- Visión de negocio
- Liderazgo
- Pensamiento estratégico
- Proactividad y capacidad de anticipación
- Sólidas habilidades de planificación y gestión de equipos
- Orientación a resultados
- Excelentes habilidades interpersonales

IDIOMAS

Español: Idioma nativo
Inglés: B1
Intermedio
Catalán: B1
Intermedio

Especialista en Servicios y Cross Selling, 08/2022- 01/2023

MediaMarkt Saturn, S.A. (Retail Electrónica) - Barcelona, España

- Análisis de negocio, definición de mix de productos y accesorios para venta cruzada. Control y seguimiento de stock y pricing.
- Negociación con Brand managers de partners estratégicos a fin de optimizar las ventas.
- Performance de servicios, propuestas de nuevos servicios, rendimiento de los mismos.
- Benchmark interno (unidades de negocio internacional) y externo, para evaluar iniciativas o impulsar modificaciones en landing
- Gestión de BI, seguimiento de kpi's objetivos y corrección de desvíos en los mismos.
- Interacción con Comercial, Marketing, BI, Webmasters, Brand Managers y PMO; para la correcta ejecución de todos los procesos inherentes al departamento.

Gerente Comercial/Ecommerce, 12/2019 - 02/2022

Pinturerías Rosmar, S.A. (Retail Construcción) - Buenos Aires, Argentina

- Gestión de presupuestos, control de gastos y promoción del uso eficiente de los recursos. Análisis y seguimiento de EBITDA.
- Negociación con grandes cuentas y clientes de peso.
- Realización de estudios de mercado para definir objetivos y ganar cuota de mercado.
- Gestión del territorio de ventas, asignación de rutas y determinación de las características del equipo de comerciales.
- Definición de los clientes objetivo y de la oferta de productos y servicios.
- Análisis de los resultados del negocio y búsqueda de nuevas oportunidades de desarrollo comercial.
- Participación en la elaboración y seguimiento de los presupuestos y las previsiones de ventas.
- Responsable de la ejecución de los planes estratégicos de la compañía.

Gerente Comercial Unidad de Negocios TechGo, 05/2013 - 09/2019

Compumundo, S.A. (Grupo Garbarino) (Retail Electrónica) - Buenos Aires, Argentina

- Responsable del aumento de más de un 20% de la facturación anual.
- Análisis de los resultados del negocio y búsqueda de nuevas oportunidades de desarrollo comercial.
- Propuesta de incentivos y controles mensuales de rendimiento y ventas individuales y por equipo.
- Coordinación de las actividades promocionales y de venta en cooperación con el departamento de marketing.
- Maximización del volumen y beneficios de ventas con herramientas adecuadas para alcanzar los objetivos y KPI.
- Establecimiento de los objetivos cualitativos y cuantitativos consensuados por la compañía.

- Impulso el aumento de los beneficios líderes del sector mediante la transformación de los planes estratégicos y la alineación de los objetivos para cumplir con las condiciones dinámicas del sector.
- Creación y evaluación de cuentas de resultados.

Responsable Administrativo de Zona, 03/2010 - 03/2013

GAES, S. A. (Retail) - Buenos Aires - Barcelona | Argentina y España

- Elaboración y presentación de informes y cuentas mensuales y anuales.
- Aplicación de estrategias para fomentar la venta de productos y servicios
- Realización de actividades de marketing para captar nuevos clientes.
- Identificación y anticipación a posibles problemas y necesidades para lograr una mayor eficiencia y satisfacción del cliente.
- Gestión de stocks a través de la realización de inventarios en el sistema informático.
- Planificación de tareas y apoyo a otros departamentos en caso necesario.
- Proactividad y atención cuidada al cliente para la consecución de los objetivos marcados.

Administrador de pagos, 03/2009 - 03/2010

Ball Packaging Argentina, S.A. (Industria) - Buenos Aires, Argentina

- Capacidad para resolver reclamaciones vigentes de forma metódica analizando posibles incumplimientos de los descuentos, recibos de entregas, escasez, devoluciones y publicidad relacionada.
- Se minimizaron las pérdidas a través de la negociación de los términos de pago directamente con los clientes alcanzando una tasa de recuperación de un 30 %.
- Análisis y revisión de informes de pérdidas para medir el rendimiento general de la cartera.
- Planificación de tareas y apoyo a otros departamentos en caso necesario.
- Contabilidad de facturas y conciliación de movimientos bancarios.

Gerente Clientes y Proyectos, 07/2004 - 01/2009

Tecnología en Prevención S. L. (PRL) (Nexgrup) - Barcelona, España

- Coordinación con otros departamentos y trabajo en colaboración con el Director de Recursos Corporativos.
- Gestión de Contratos y Presupuestos mediante el uso de MS Navision.
- Revisión, seguimiento y validación de los periodos contables-financieros y cierres mensuales y anuales.
- Planificación y evaluación de la eficiente ejecución del plan operativo y presupuestario de la empresa.
- Identificación de las áreas de oportunidad donde reducir los costes y aprovechar los recursos de manera más eficiente.
- Gestión y liderazgo de los recursos humanos de la organización.
- Realización de los cambios organizativos necesarios para la mejora continua.
- Nivel Básico en PRL.

Back Office Manager, 08/2002 - 05/2004**Grupo OSDE (Salud Privada) - Buenos Aires, Argentina**

- Colaboración con el equipo de marketing para definir y establecer estrategias de ventas.
- Establecimiento de una buena relación con clientes y proveedores ofreciendo siempre un servicio de calidad.
- Apoyo a los representantes de ventas para ofrecer una experiencia de compra inmejorable a los clientes.
- Actualización de la base de datos de los clientes con información sobre facturación, contratos, etc.
- Preparación de informes sobre productividad y ventas.
- Redacción de la documentación necesaria para cada tipo de oferta y contrato de ventas.
- Preparación de informes para la dirección, comparando los objetivos de ventas con los registros de cifras reales.

Analista financiero, 08/2000 - 08/2002**Banco Sudameris (Banca) - Buenos Aires, Argentina**

- Capacidad para organizar y completar los exámenes de las carteras.
 - Conciliaciones bancarias y gestión de tarjetas bancarias.
 - Análisis de métricas económicas de manera mensual y anual.
 - Comunicación eficiente con los clientes para garantizar una información adecuada sobre los servicios de la compañía.
 - Elaboración y presentación de informes y cuentas mensuales y anuales.
 - Análisis de la rentabilidad de las líneas de negocio.
-