



NIBALDO ARIEL RODRIGUEZ

PERFIL PROFESIONAL

Dirección Comercial & Marketing | Estrategia de Negocios

Burgos, Castilla y León, España | 603 355 915 | nibaldoariel2105@gmail.com

Líder estratégico con más de 20 años de trayectoria multifacética, especializado en la gestión integral de negocios en sectores de alta exigencia como el inmobiliario y el de Oil & Gas. Experto en transformar áreas comerciales, motivar y liderar equipos de alto rendimiento, expandir mercados mediante una visión analítica y sólida ética profesional. Amplia experiencia comprobable en distintos mercados.

EXPERIENCIA PROFESIONAL DESTACADA

DIRECCIÓN COMERCIAL & MARKETING (REMOTO) | RCA INMOBILIARIA | MARZO 2021 – ACTUALIDAD

- Responsable de la dirección general y el desarrollo estratégico de la inmobiliaria para el crecimiento sostenible del negocio.
- Liderazgo y coaching de equipos de trabajo, maximizando el potencial individual y grupal para alcanzar objetivos ambiciosos.
- Implementación de estrategias de marketing digital y posicionamiento de marca, liderando negociaciones clave en el sector.
- Capacitaciones y formaciones necesarias para el desarrollo del área comercial.

DIRECCIÓN Y CO-FUNDADOR | DUNAMIS PRO REAL ESTATE | MARZO 2017 – DICIEMBRE 2020

- Creación del plan de negocios y la estrategia comercial desde cero, logrando el establecimiento exitoso de la marca.
- Gestión del ciclo completo de inversiones y desarrollos inmobiliarios, consolidando relaciones con socios estratégicos.
- Realización de análisis de mercado para la identificación de nuevas oportunidades de inversión y diversificación de servicios.

ACCOUNT COORDINATOR / OPERATIONS REPRESENTATIVE | BAKER HUGHES JUNIO 2011 – JULIO 2015

- Gestión de la operación comercial y logística en zonas de perforación para el sector de petróleo y gas.
- Participación activa en licitaciones públicas/privadas y desarrollo de estrategias competitivas en mercados de alta exigencia.
- Resolución de conflictos críticos en campo, garantizando la continuidad operativa y la satisfacción del cliente.

RESPONSABLE COMERCIAL / OPERATIVO | TASSAROLI S.A. DICIEMBRE 2005 – MARZO 2010

- Asunción de la responsabilidad total de la base operativa en Neuquén, coordinando servicios logísticos para el sector petrolero.
- Optimización de procesos de almacenamiento y logística para garantizar entregas en tiempo y forma bajo estándares rigurosos.

HABILIDADES

- Estrategia: Planificación de negocio por objetivos y desarrollo de crecimiento sostenible.
- Liderazgo: Gestión de equipos multidisciplinarios y mediación de conflictos.
- Digital: Marketing 360°, manejo de CRM, publicidad en redes sociales y análisis de datos.
- Administración: manejo de programas contables, excell, word y otros.
- Otros: Carnet de conducir vigente y permiso de trabajo vigente.

EDUCACIÓN

- Técnico Superior en Comercio Internacional | CIFP César Manrique, España (2025).
- Martillero y Corredor Público | Universidad Empresarial Siglo XXI, Argentina (2020).
- Leyes | Abogacía | Universidad Empresarial Siglo XXI, Argentina (sin terminar)

IDIOMA

- Inglés: básico
- Español: Nativo

DISPONIBILIDAD INMEDIATA