

Fabrizio Tomás Giarrusso

Madrid, 28055



PERFIL PROFESIONAL

Especialista en Desarrollo de Marca y Venta

Licenciado en Administración de Empresas, con más de 10 años de experiencia en ventas, desarrollo de marca y consultoría estratégica en compañías líderes de consumo masivo, retail, e-commerce y venta directa multinivel, tanto en América Latina como en Europa.

Especializado en la ejecución comercial en punto de venta, representación de marcas, asesoramiento personalizado y desarrollo de estrategias de visibilidad y posicionamiento. Me destaco por ofrecer experiencias diferenciales al cliente, generando valor y fidelización.

Con excelentes relaciones interpersonales, capacidad para liderar equipos y tomar decisiones en entornos exigentes, soy una persona dinámica, creativa y flexible. Poseo una fuerte orientación a resultados, al cliente y a la mejora continua, con habilidades para planificar, ejecutar y optimizar proyectos comerciales en distintos canales (HORECA, retail, farmacias y venta directa).

FORMACIÓN ACADÉMICA

Licenciado en Administración de Empresas – Universidad Católica Argentina.

Bachillerato Mercantil Comercial – Colegio Santa Brígida (Bilingüe Inglés).

EXPERIENCIA LABORAL

Abr 2023 – Dic 2024

Representante de marca, Amer Global Brands (Madrid, España)

- Brindar asesoramiento personalizado al cliente, destacando beneficios del producto y fortaleciendo la experiencia de compra.
- Generar e impulsar oportunidades de venta, cumpliendo con los objetivos comerciales y de conversión.
- Representar y comunicar la identidad de marca, asegurando una imagen coherente y profesional en todos los puntos de contacto.
- Ejecutar estrategias en punto de venta, incluyendo activaciones, exhibiciones y materiales promocionales.
- Recolectar y reportar insights de mercado, incluyendo desempeño del producto, comportamiento del consumidor e información competitiva.

Oct 2022 – Mar 2023

Embajador de marca, Winche Redes Comerciales (Madrid, España)

- Promocionar productos en punto de venta, asegurando una correcta visibilidad, exhibición y disponibilidad según los lineamientos del cliente.
- Realizar demostraciones y asesoramiento personalizado, potenciando la experiencia del consumidor y fomentando la venta directa.
- Impulsar la imagen de marca en el canal asignado, transmitiendo sus valores y manteniendo una actitud profesional.
- Recopilar información de mercado, incluyendo feedback del cliente, competencia y rendimiento de producto.
- Colaborar con el equipo comercial y de implantación, para optimizar acciones y mejorar los resultados en campo.

Jul 2021 – May 2022

Representante de ventas, Agoa (Buenos Aires, Argentina)

- Promover y vender productos de hogar, nutrición y cuidado personal, a través de canales presenciales y digitales.
- Captar y fidelizar nuevos clientes y distribuidores, desarrollando una red comercial bajo el modelo multinivel.
- Alcanzar objetivos de ventas individuales y grupales, aplicando estrategias de e-commerce y social selling.
- Brindar asesoramiento personalizado, destacando beneficios del producto y generando una experiencia de compra positiva.
- Monitorear actividad comercial y reportar resultados, detectando oportunidades de mejora y expansión en el mercado.

Dic 2014 – Junio 2021

Representante de marca, SABMiller (Buenos Aires, Argentina)

- Gestionar cuentas estratégicas en el canal HORECA, generando contenido de marca innovador y fortaleciendo la presencia en punto de venta.
- Impulsar ventas y rentabilidad mediante propuestas comerciales personalizadas y acuerdos estratégicos con clientes activos.
- Desarrollar relaciones comerciales sólidas, asegurando un alto nivel de atención, fidelización y servicio al cliente.
- Ejecutar activaciones de marca y acciones promocionales, alineadas con los objetivos comerciales y de marketing.
- Formalizar y negociar propuestas de negocio, garantizando cumplimiento contractual y sostenibilidad comercial.

Nov 2012 – Nov 2014

Promotor de visibilidad, Mondelēz International (Buenos Aires, Argentina)

- Relevar y auditar puntos de venta, verificando cumplimiento de planogramas y estrategias comerciales vigentes.
- Asegurar la correcta exhibición de productos, manteniendo espacios asignados en condiciones óptimas según estándares de marca.
- Colocar materiales POP y exhibidores, garantizando visibilidad efectiva y alineación con campañas promocionales.
- Coordinar con el equipo comercial y distribuidores, para optimizar la presencia y disponibilidad del portafolio en tiendas.

Mar 2010 – Nov 2012

Consultor Estratégico, Criterion Consultores (Buenos Aires, Argentina)

- Realizar investigaciones de mercado para identificar tendencias, oportunidades y comportamientos del consumidor (NSE C2, C3 y D).
- Analizar información financiera y comercial, generando reportes para la toma de decisiones estratégicas.
- Diseñar y dar seguimiento a KPIs, midiendo el rendimiento de áreas clave en proyectos y operaciones.
- Elaborar planes estratégicos personalizados, optimizando procesos en áreas de ventas, marketing y finanzas.
- Gestionar relaciones con clientes, brindando asesoramiento ejecutivo y seguimiento continuo de proyectos.

EXPERIENCIA EN EL EXTERIOR

Work & Travel en Australia

Work & Travel en Nueva Zelanda Exámenes internacionales: I.B.O. – IGCSE

Realice un curso de Inglés General nivel avanzado de un mes de duración en el St. Giles International en Londres, viviendo 3 meses en una casa de familia.

HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS

Conocimientos avanzados en: Word, Access, Excel, PowerPoint y Herramientas web.

CERTIFICACIONES

- ☐ Inglés C1: TOEFL (Universidad Católica Argentina)
- ☐ Diplomatura en Comunicación y Marketing Deportivo (UCES)