



GABRIEL CAFFARELLO

ING. INDUSTRIAL



Virrey del Pino 1531 , CABA

Argentina



115103-5196



gcaffarello@csvconsultores.com.ar

RESUMEN PROFESIONAL

Comenzó su carrera profesional en el área Industrial (Operaciones y Planta) pasando luego a Desarrollo de Producto (R&D), Marketing (Brand Mgr.), Gerente Nacional de Ventas y Director Comercial. Esto le permitió desarrollar una visión 360 de las necesidades de cada organización. En la actualidad, después de haber adquirido una fuerte experiencia profesional en distintas compañías y cargos en empresas multinacionales se desempeña como consultor externo en diferentes proyectos de consumo o para empresas de servicios y variados perfiles de negocios. Su experiencia profesional abarca diferentes categorías de productos: alimentos, bebidas, cosmética, contando además con amplio conocimiento en el desarrollo de canales comerciales (Route to Market) en servicios de alimentación (Catering) y Facility Management. Experiencia en desarrollo de negocios y proyectos con formato B to B ofreciendo productos y servicios a empresas e industrias (automotrices, petroleras, constructoras, y mineras) y como consultor en compañías de logística nacional e internacional. Especialista en proyectos de start up para empresas o inversores del exterior, con intenciones de ampliar portfolio o invertir en el país, o desarrollar nuevas áreas de negocios.

DATOS PERSONALES

Fecha de nacimiento
18 Noviembre de 1958

Nacionalidad
Argentina

HABILIDADES

CAPACIDAD DE RELACIONAMIENTO

TRABAJO EN EQUIPO.VISION 360

ORIENTADO A RESULTADOS (P&L)

HISTORIAL LABORAL

CSV CONSULTORA
COMERCIAL

Ciudad Autónoma De
Buenos Aires

DIC 2009 - Actualidad

SOCIO FUNDADOR

Consultora especializada en proyectos de estrategia y desarrollo comercial y optimización de canales de venta. Asesoramiento integral en el área Comercial a empresas brindando servicios en distintas áreas de negocio: Planes de Negocio, desarrollo de marcas, Route to market (RTM) Marketing, Start up de proyectos o marcas y empresas en el país.

COMPASS GROUP PLC
(Servicios Compass de
Argentina)

MZO 2007 NOV 2009

DIRECTOR COMERCIAL (COMITE EJECUTIVO)

Desarrollo de nuevos negocios y expansión comercial. Interacción entre todas las áreas de la empresa para armado de propuestas. Definición estratégica y validación de márgenes de presupuestación para el armado de cotizaciones. Proyectos de servicios de alimentación, abastecimiento y distribución de los mismos (catering industrial) para diferentes categorías: sitios remotos (mineras, campamentos petroleros), empresas e industrias y servicios de salud. Marcas: Eurest (empresas), ESS (alimentación logística, hotelería y limpieza en sitios remotos, Facility Management, Vend (vending machines), Medirest (salud), Scolarest (educación). Ofreciendo 50.000 raciones por día a más de 120 clientes en esas categorías.

CSV CONSULTORA
COMERCIAL

Ciudad Autónoma De

Buenos Aires

OCT 2004 – MZO 2007

SOCIO FUNDADOR

Start up del proyecto, contacto y posicionamiento con el mercado, integración con socios y búsqueda de clientes y prospects. Proyectos para Cadbury, Mondelez y RTM para empresas de bebidas en Uruguay (PR). Proyectos start up consumo masivo: Dilexis (Fargo).

BODEGAS CHANDON
(GRUPO LOUIS
VUITTON / MOET
HENNESSY
ARGENTINA)

Ciudad Autónoma De

Buenos Aires

SEP 1998 – OCT 2004

GERENTE DE VENTAS (COMITE EJECUTIVO)

Coordinación y ejecución a nivel nacional de las ventas y de la política comercial para todo el canal Modern Trade (cadenas de hipermercados, supermercados) y mayoristas (Vital, Maxiconsumo etc.). Acuerdos con todas las grandes cuentas a nivel nacional: Carrefour, Disco & Jumbo, Walmart, Coto, La Anónima etc. P&L, armado y ejecución del área de Trade Marketing, Category Management (con clientes). Expansión del negocio y exhibición de marca a cargo, en esos canales (plan de Trade a nivel nacional). Interacción con agencia de Trade.

MARS INC. (EFFEM
ARGENTINA LTD.)

Provincia de Buenos

Aires

MZO 1997- JUNIO 1998.

GERENTE DE VENTAS

Coordinación y ejecución de las ventas en todo el interior del país, para todos los canales: supermercados, mayoristas y distribuidores para la línea de Petfood (Pedigree/Whiskas y Waltham) y línea de chocolates (M&M, Snickers, Skittles, Mars). Proyecto (start up) de planta en Mercedes, selección, entrenamiento de distribuidores para chocolates y petfood.

GRUPO PIANO
S.A.(BANCO/AGENCIA)

Ciudad Autónoma De

Buenos Aires

MZO 1994 - MZO DE 1997

DIRECTOR

Start up proyecto, coordinación y seguimiento del Departamento de atención a Empresas. Ventas, publicidad y operaciones comerciales.

CANALE S.A./KRAFT
FOODS / MONDELEZ

Ciudad Autónoma De

Buenos Aires

ABR 1993 - MZO DE 1994

GERENTE DE VENTAS

Gestión de ventas y distribución en todo el Interior del país para todos los canales: mayoristas, distribuidores y supermercados. Siete sucursales a cargo con Gerentes y equipo completo de vendedores, y staff. Total 115 personas.

JUN 1992 - ABR DE 1993

BRAND MGR. (CONSERVAS & MERMELADAS)

Coordinación con las jefaturas de producto y la agencia de todas las campañas de publicidad y promoción para cada una de las líneas: Conservas Vegetales y Frutas, Jaleas y Mermeladas. Manejo plan A&P. Relanzamiento y campaña mermeladas línea light.

JUL 1990 - JUN DE 1992

BRAND MGR. (PANIFICADOS/ GALLETTAS /PASTAS)

Galletitas: crackers y dulces. Fideos, pan dulce y bizcochos. Dos jefes de producto a cargo. Manejo plan A&P. Desarrollo y posicionamiento de marcas crackers (Cerealitas / Crocanas). Lanzamiento e importación de la marca: Perugina (Pan Dulce) y desarrollo comercial de Barilla (pastas).

ABR 1989 – JUL DE 1990

JEFE DE PRODUCTO : (BIZCOCHOS / PASTAS)

Estudio y seguimiento del producto. Análisis de precios y contribuciones. Desarrollo de Packaging y estudios de mercado. Campañas de comunicación promoción y sampling. Lanzamiento e importación de la marca: Barilla (pastas y salsas).

MAY 1987 - ABR DE 1989

JEFE DESARROLLO PRODUCTOS : (R&D)

Desarrollo de nuevos productos y factibilidad de producción. Estudio de packaging y materiales de envasamiento. Coordinación entre Producción y Marketing.

MAYO 1987 – MAYO 1984

INGENIERO DE PLANTA

Analisis y control de rendimientos. Estudio de métodos y tiempos. Proyectos: factibilidad y adaptación. Reconstrucción de Planta galletas. Reporte a la dirección de Operaciones.

EDUCACIÓN

Postgrado Administración Estratégica y Estrategia Competitiva. Universidad Belgrano.

Ingeniería Industrial. Universidad Católica Argentina (U.C.A.).

Estudios Primarios y Secundarios. Colegio Champagnat.