



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)

GABRIEL CAFFARELLO

ING. INDUSTRIAL



Virrey del Pino 1531 , CABA Argentina



115103-5196



gcaffarello@csvconsultores.com.ar

HISTORIAL LABORAL

| | |
|--|--|
| <div>CSV CONSULTORA COMERCIAL</div> <div>Ciudad Autónoma De Buenos Aires</div> <div>DIC 2009 - Actualidad</div> | <div>SOCIO FUNDADOR</div> <div>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.</div> |
| <div>COMPASS GROUP PLC (Servicios Compass de Argentina)</div> <div>MZO 2007 NOV 2009</div> | <div>DIRECTOR COMERCIAL (COMITE EJECUTIVO)</div> <div>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 presupuestacion 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.</div> |
| <div>CSV CONSULTORA COMERCIAL</div> <div>Ciudad Autónoma De Buenos Aires</div> <div>OCT 2004 – MZO 2007</div> | <div>SOCIO FUNDADOR</div> <div>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).</div> |
| <div>BODEGAS CHANDON (GRUPO LOUIS VUITTON / MOET HENNESSY ARGENTINA)</div> <div>Ciudad Autónoma De Buenos Aires</div> <div>SEP 1998 – OCT 2004</div> | <div>GERENTE DE VENTAS (COMITE EJECUTIVO)</div> <div>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.</div> |
| <div>MARS INC. (EFFEM ARGENTINA LTD.)</div> <div>Provincia de Buenos Aires</div> <div>MZO 1997- JUNIO 1998.</div> | <div>GERENTE DE VENTAS</div> <div>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.</div> |
| <div>GRUPO PIANO S.A.(BANCO/AGENCIA)</div> <div>Ciudad Autónoma De Buenos Aires</div> <div>MZO 1994 - MZO DE 1997</div> | <div>DIRECTOR</div> <div>Start up proyecto, coordinación y seguimiento del Departamento de atención a Empresas. Ventas, publicidad y operaciones comerciales.</div> |
| <div>CANALE S.A./KRAFT FOODS / MONDELEZ</div> <div>Ciudad Autónoma De Buenos Aires</div> <div>ABR 1993 - MZO DE 1994</div> | <div>GERENTE DE VENTAS</div> <div>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.</div> |
| <div>JUN 1992 - ABR DE 1993</div> | <div>BRAND MGR. (CONSERVAS & MERMELADAS)</div> <div>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.</div> |
| <div>JUL 1990 - JUN DE 1992</div> | <div>BRAND MGR. (PANIFICADOS/ GALLETITAS /PASTAS)</div> <div>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).</div> |
| <div>ABR 1989 – JUL DE 1990</div> | <div>JEFE DE PRODUCTO : (BIZCOCHOS / PASTAS)</div> <div>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).</div> |
| <div>MAY 1987 - ABR DE 1989</div> | <div>JEFE DESARROLLO PRODUCTOS : (R&D)</div> <div>Desarrollo de nuevos productos y factibilidad de producción. Estudio de packaging y materiales de envasamiento. Coordinación entre Producción y Marketing.</div> |
| <div>MAYO 1987 – MAYO 1984</div> | <div>INGENIERO DE PLANTA</div> <div>Análisis y control de rendimientos. Estudio de métodos y tiempos. Proyectos: factibilidad y adaptación. Reconstrucción de Planta galletas. Reporte a la dirección de Operaciones.</div> |

EDUCACIÓN

Postgrado Administración Estratégica y Estrategia Competitiva. Universidad Belgrano.
Ingeniería Industrial. Universidad Católica Argentina (U.C.A.).
Estudios Primarios y Secundarios. Colegio Champagnat.