

Leandro Ezequiel Brito Peret

Tel. 3526 6036

mailto:leandro.peret@gmail.com



Obj

Aplicar los conocimientos y experiencia adquiridos en planificación estratégica y/o comercial al desarrollo de negocios en ámbitos empresariales distintos.

Guillermo Dietrich S.A. - agosto 2006 a Diciembre 2008

(retail automotriz- 450 empleados)

GERENTE DE NUEVOS NEGOCIOS

Principales Funciones: generar, analizar y desarrollar nuevos negocios y proyectos. Liderar los procesos y equipos de implementación.

6 personas a cargo.

Logros: analicé, desarrollé y lideré el desembarco de la marca dietrich en la ciudad de Bahía Blanca lo que aportará un 35% de crecimiento en la rentabilidad de la empresa. Esto incluyó la apertura de un concesionario integral VW, locales de accesorios, de unidades usadas y de Rent-a-Car. Lideré la apertura de un concesionaria oficial Seat en la Ciudad de Buenos Aires; la apertura de un taller de servicios de Alta Gama VW en la zona Palermo; de un taller de servicio integral VW en Retiro y la implementación de un sistema de gestión y administración de clientes (CRM) con aplicación en todas las unidades de negocio de la empresa.

Analicé líneas de accesorios tecnológicos tales como GPS; telefonía bluetooth para automóviles (la representación y distribución exclusiva de Fonexion).

Desarrollé planes de negocios para la apertura de concesionarios oficiales de alta gama Audi y Volvo.

General Motors de Argentina - Abril 1995 a Julio 2006

BRAND MANAGER (ENE 2006 A JUL 2006)

Principales Funciones: gerenciar la totalidad de las variables del marketing mix y acciones para la plataforma de vehículos comerciales que comprendía las Pick-up's Chevrolet S10 y Avalanche, y la SUV Blazer.

Logros: mantuve la Pick Up Chevrolet S10 como número 1 en ventas (acumulado a Julio 2006). Desarrollé e implementé la campaña "#1 en ventas 2005". Desarrollé los stands como Pick Up Oficial de EPOCHACRA 2006 y de Agroactiva 2006. Diseñé, gestioné y negocié la creación de "Expo Chevrolet S10 Agroactiva", que se llevaría a cabo a partir de Agosto de 2006. Idee, diseñé e implementé el Chevrolet Avalanche Golf Tour. Idee y diseñé la acción Chevrolet Blazer Aventura (junto a Virginia Elizalde) que se llevaría a cabo a partir de Julio 2006. Desarrollé el plan de negocios para el lanzamiento de la Chevrolet Captiva.

COORDINADOR DE EXPORTACIONES (ABR 1995 A SEPT 1998 - AGO 2001 A MAR 2006)

Principales Funciones: de 1995 a 1998: Gestionar y administrar las primeras exportaciones a Brasil, Paraguay y Uruguay. A partir del año 2001: supervisar todos los programas de exportación y gestionar operaciones spot. Coordinar grupos interdisciplinarios con el objeto de hacer más eficaces las tareas y procesos de producción, logística, aduana, finanzas, sistemas. Administrar los primeros envíos de partes a China e India.

Logros: Año 2005: logré notables mejoras en los procesos de exportación a Chile. Reduje los tiempos de entrega en un 10%. Año 2004: abrí nuevos mercados para la Suzuki Grand Vitara: Haití, Ruanda, Guatemala, Turks & Caicos. Supervisé la exportación de 36.798 unidades. Colaboré activamente en la obtención de un 10% de incremento la facturación. Año 2003: realicé las primeras exportaciones a África, Costa Rica, Honduras y República Dominicana. Supervisé la exportación de 35.502 unidades. Colaboré en lograr un incremento del 4% en la facturación. Año 2002: Gestioné la exportación de 37.815 unidades exportadas logrando un incremento del 42% en la facturación.

PLANIFICADOR DE PRODUCTO (OCT 2004 A ENE 2006)

Principales Funciones: junto a las responsabilidades de Exportaciones: planificar y coordinar los programas de producto para las plataformas Zafira y Astra en Argentina. Fui el primer responsable por el planeamiento de portfolio y coordinación de programas de producto para Uruguay y Paraguay.

Logros: desarrollé íntegramente del Business Plan 2006-2015 para los tres mercados bajo mi responsabilidad. Definí la cartera de productos a largo plazo para Uruguay y Paraguay.

COORDINADOR DE ASUNTOS PÚBLICOS (SEPT 2003 A SEPT 2004)

Principales Funciones: junto a las funciones en Exportaciones: gestionar asuntos de gobierno y del Régimen Automotriz; monitorear negociaciones internacionales; elaborar y seguir la balanza comercial; representar a la empresa ante la Asoc. de Fábricas de Aut. (ADEFA) en distintas comisiones.

Logros: al modificar el Gobierno Nacional el área de interés de su política internacional, se tornaron ociosas las responsabilidades que asumidas en paralelo, lo que determinó un cambio en mi desarrollo profesional.

GERENTE DE DISTRITO DE VENTAS ESPECIALES (ABR 1995 A AGO 2001)

Principales Funciones: desarrollar del departamento de Ventas Especiales. Posicionar a GM en el mercado de grandes empresas. Planificar e implementar estrategias de venta de flotas. Gestionar la venta de flotas y vehículos bajo regímenes especiales. Supervisar el desarrollo del área en Concesionarios Oficiales.

Logros: Vendí 3,000 móviles policiales a la Policía de Buenos Aires, 400 a la Policía de Santa Fe, 135 a la Policía de Mendoza, 20 a la Policía de Catamarca. Desarrollé numerosos clientes corporativos tales como Shell, Cargill, Gillette, Molinos Río de la Plata, Nidera, Telecom, Cervecería Quilmes, Avis Rent a Car, Hertz, etc.. Vendí un promedio de más 1,100 unidades por año.

FORMACION ACADÉMICA

- Executive Master in Business Administration - IAE Business School - Universidad Austral (Nº 22º del ranking Financial Times 2001/02 de Educación Ejecutiva) 2002
- Licenciado en Administración de Empresas - Universidad Nacional de Quilmes 2008
- Licenciado en Ciencia Política - Universidad del Salvador 1996
- Licenciado en Relaciones Internacionales - Universidad del Salvador 1992
- Bachiller - Instituto Privado Ranelagh 1986
- 1º a 4º año completo Liceo Naval Alte. Guillermo Brown

IDIOMAS

- Inglés - Curso Intensivo de profundización (nivel intermedio alto) EF International School of English - Cambridge - Inglaterra 1993
- ARELS - Examen de capacidad auditiva y oral (nivel First Certificate) Universidad de Oxford - Oxford - Inglaterra 1993

CAPACITACIÓN

- Principios y Fundamentos del Business Intelligence – Soluciones Tecnológicas de la Información 2008
- ¡ÉXITO! Estrategias, tácticas e ideas de Marketing y Ventas que funcionan – Tom Wise para dietrich 2008
- CRM y Marketing relacional – Retail forum 2008 – Asoc. Arg. de CRM y otros 2008
- Management y liderazgo – atencionalcliente.ws para dietrich 2006
- Como hablar con los medios - Ketchum Arg. para General Motors 2006
- Understanding Positioning-General Motors University 2005
- Developing Target Market Strategy-General Motors University 2005
- Fundamental Components of a Business Case-General Motors University 2005
- The Marketing and Sales Plan-General Motors University 2005
- Business Planning and Support Orientation-General Motors University 2005
- Manufacturing Planning Orientation-General Motors University 2005
- Planning Orientation-General Motors University 2005
- Product Portfolio Planning Orientation-General Motors University 2005
- Program Management Orientation-General Motors University 2005
- Product Research Orientation-General Motors University 2005
- Approaches to e-Business- General Motors University 2004
- Gestión de Negocios y Estrategia - General Motors University 2004
- El proceso de Negociación - General Motors University 2004
- Competencias para futuros gerentes - General Motors University 2004
- Elementos de la estrategia de marketing - General Motors University 2004
- Estados y análisis financieros - General Motors University 2004
- Estimación de costos y presupuestación de proyectos - General Motors University 2004
- Factores competitivos en el marketing estratégico - General Motors University 2004
- Ética en los negocios - General Motors University 2004
- Técnicas de Cierre de Ventas - General Motors de Argentina 1999
- Gestión de Ventas - General Motors de Argentina 1998
- Administración Financiera - U.A.D.E. Senior 1998
- Estrategia, Planificación y Gestión de Empresas - Grupo Fase 3 1998
- Normas y procedimientos ISO 9000 - General Motors de Argentina 1997
- Marketing Internacional - Fundación Banco de Boston 1993

INT.

- Lectura (historia, novela histórica, ciencia-ficción, suspenso)
- Deportes: fútbol, rugby, yachting
- Música

OTROS DATOS PERSONALES

- Fecha de nacimiento: 1ero de octubre de 1968
- Estado civil: Casado con Carola Etcheverry
- Dos hijas. María, nacida en 1998 y Belén, nacida en 2003
- Domicilio: Av. Santa Fe 2608, piso 7 depto. A. (1425) Capital Federal
- E-mail alternativo: britto_peret@hotmail.com
- Tel. alternativo: 156 112 8553 (celular Carola Etcheverry)

REFERENCIAS

- Guillo Dietrich – Co-CEO – Guillermo Dietrich S.A.
Celular: 154-936-8682
- Horacio Lopez Chersanaz – Gerente de Ventas – General Motors de Argentina
Celular: 155-374- 6614
- Eduardo J.Golijow – Director de Repuestos y Servicios – Peugeot Argentina
Celular: 154-528- 1916
- Sebastián Gimenez – Communication, Advertising, & Promotion Manager – Iveco Argentina
Celular: 155-746-2921
- Christian García Sarubbi – Gerente de Ventas Corporativas – Volkswagen Argentina
Celular: 155-328- 4025