

GUSTAVO E. HERNANDEZ VASSALLO

*Juan José Díaz 1307, (1642) San Isidro – Pcia. de Buenos Aires – Argentina.
Cel. (15)6188-3900 / Casa 4742-0256 / Mensajes 4795-0933
e-mail – ghernandezv@fibertel.com.ar*

PERFIL PROFESIONAL

- Ejecutivo claramente orientado a resultados, con una exitosa trayectoria en el área comercial de empresas de primer nivel de bienes de consumo, tanto en la Argentina como en el extranjero.
- Contribución significativa en el incremento de los resultados de las empresas a través del planeamiento e implementación de estrategias y políticas comerciales.
- Experiencia en negociación con grandes proveedores locales e internacionales, en el desarrollo de nuevos negocios y en canales de distribución (retail).
- Fuerte capacidad analítica, bien balanceada con características creativas e innovadoras.
- Orientación al pensamiento estratégico sin perder de vista el cumplimiento de los objetivos de corto plazo.
- Proactivo frente a los desafíos y comprometido con los resultados
- Trabajo en equipo, con un liderazgo que privilegia la comunicación y la autonomía de las personas a cargo.

TRAYECTORIA LABORAL

GEMME WORLD ALLIANCE

04-2006 / Presente

Country Manager

- Definición del plan comercial e introducción de los nuevos productos de electrónica de consumo y electrodomésticos de nuestra empresa en el mercado Argentino con un budget de ventas de U\$S 5.000.000 para el año 2008.
- Reporte a casa matriz en Singapur y al Gerente General de GWA en China.
- Alianzas estratégicas con empresas locales de tecnología para la fabricación en Argentina de nuestros productos bajo el esquema de CKD, con grandes beneficios de reducción de costos e incremento de rentabilidad para estas empresas.
- Desarrollo de nuevos clientes e implementación de estrategias de canales de distribución y capacitación a la fuerza de ventas del retail, a nivel país, de las nuevas tecnologías y productos.

VASSALLO CONSULTORES

01-1999 /03-2006

Consultor Asociado

- Representación en la Argentina de The E-Myth Academy, compañía N° 1 de consultoría y coaching para empresas de los Estados Unidos.
- Planificación comercial y consultoría para las empresas clientes del estudio, en las áreas de marketing, ventas, retail y coaching, con el objetivo de incrementar el valor de sus marcas.
- Asesoramiento integral a clientes y a su fuerza de ventas para la introducción de sus productos en el mercado Argentino y Chileno.
- Desarrollo de proveedores nacionales y extranjeros.
- Capacitación en negociación, compras, importación y exportación.
- Desarrollo e implementación de estrategias de canales de distribución y capacitación al retail a nivel país.

VARTA BATERÍAS S.A.I.C.Y F

03-1997 / 12-1998

Gerente Comercial – División Pilas

- Facturación de U\$S 9.500.000. Reporte al Presidente de Varta Latinoamérica.
- Definición y puesta en marcha del plan comercial anual.
- Reposicionamiento de la marca. Desarrollo de nuevos canales de distribución y reestructuración de la fuerza de ventas a nivel país, logrando un incremento en la facturación del 10%.
- Planificación y ejecución de la reestructuración integral de la empresa, a través un agresivo plan de reducción de costos del 70 %.
- Integrante del Task Force Internacional de Distribución y Retail que desarrolló el nuevo modelo de compañía que Varta utilizó en la región Latinoamericana, siendo Argentina el primer país en aplicarlo.
- Reingeniería total de la compañía para ser absorbida por la empresa Rayovac de U.S.A

**PHILIPS CHILENA S.A.
1996**

08-1990 / 12-

Gerente de Unidad de Negocio – División Electrodomésticos

- Facturación de U\$S 25.000.000. Entre 1990 y 1996 se incrementó la facturación en un 100%.
- Responsable total del negocio. A cargo de marketing, ventas, producción y servicio técnico. Reporte al Gerente General.
- Definición e implementación del nuevo plan comercial para la marca Philips y del lanzamiento al mercado de la marca Whirlpool.
- Diseño de campañas publicitarias, de ventas y de capacitación al retail en todo el país.
- Desarrollo de proveedores locales e internacionales para Philips Latinoamérica.
- Proyecto de desarrollo de productos con marca propia para nuestros principales clientes.
- Incremento de rentabilidad de un 18% logrado a través de una agresiva estrategia de reducción de costos de nuestra fábrica de cocinas y del lanzamiento de nuevos productos más competitivos y adecuados a la realidad del mercado Chileno.

**PEPSI COLA ARGENTINA.
1989**

04-1987 / 04-

Gerente de Franquicias – Marca Seven-Up

- Facturación de U\$S 5.500.000. Reporte al Gerente de Operaciones.
- Manejo integral de dos embotelladores, con 4 plantas, franquiciados por Pepsi Cola Argentina para comercializar la marca Seven-Up en el interior del país.
- Incremento de la facturación en un 9% y del market share en un 6% (Nielsen).
- Planificación y ejecución de los planes de marketing, ventas y distribución de las franquicias asignadas, tanto para el canal tradicional como para el canal refrigerado / “on premise”.
- Lanzamiento de nuevos productos y promociones al consumidor y a los minoristas.

ALPARGATAS ARGENTINA S.A.C.I

01-1984 / 03-1987

Jefe de Planificación Comercial – División Calzado

- Facturación de U\$S 15.000.000. Reporte al Gerente Comercial.
- Planificación y ejecución de los planes comerciales de Pampero Protección, Pampero Infantil, Indiana y Hawaianas, logrando un crecimiento del 23% de la facturación durante mi gestión. Participación en el reposicionamiento y relanzamiento de la marca Flecha.
- Investigaciones de mercado y lanzamiento de nuevos productos con sus correspondientes campañas de comunicación. Promociones en punto de venta y exposiciones.
- Presentación de la nueva línea productos de Pampero Infantil en la Feria Internacional de Calzado de Milán, en 1986.

OSRAM ARGENTINA S.A.C.I.
1983

07-1979 / 12-

Gerente de Producto – Productos de Iluminación

- Facturación de U\$S 17.000.000. Reporte al Gerente de Marketing.
- Desarrollo e implementación del plan de marketing de dos líneas de iluminación de consumo masivo y lanzamiento de las nuevas lámparas de bajo consumo, alcanzando un 11% de market share (Nielsen).
- Ejecución de la estrategia de lanzamiento de Osram en el canal Supermercados que nos permitió pasar del 6% al 25% de market share (Nielsen). En 1983, La Asociación Argentina de Marketing nos otorgó el premio “Mercurio de Plata” en reconocimiento a esta exitosa estrategia.
- Iluminación de 40 Super / Hipermercados, siendo Jumbo Parque Brown el primero en realizarse.
- Participación en 10 jornadas nacionales y provinciales de supermercadismo entre 1980 y 1983.

DATOS PERSONALES

Argentino, casado, con 4 hijos.

FORMACIÓN ACADÈMICA

Licenciado en Comercialización – Fundación de Altos Estudios en Ciencias Comerciales –
Bs.As.Argentina
Coaching Ontològico – ICP – Bs. As. Argentina

IDIOMAS

Inglés

REFERENCIAS

Aníbal Cataño: Director de Gemme World Alliance (00346) 29198366
Juan María Vassallo: Director Vassallo Consultores 4737-2736 / (15) 4422-4577
Gilberto González Grillet: Presidente de Varta Latinoamérica (00571) 412-0095 / 423-6700
Arturo Muñoz Pacheco: Director de RR.HH de Philips Chilena (00562) 730-2000
Fernando Biadòs: Vicepresidente de Philips Argentina 4546-7518