



## **CURRICULUM VITAE**

### **INFORMACIÓN PERSONAL:**

NOMBRE: Alvaro Quevedo  
EDAD: 31 Años  
FECHA Y LUGAR DE NAC: 17 de Octubre de 1985, Junín (Bs. As)  
DNI ARGENTINO N°: 31.919.122  
NIE ESPAÑOL: Y4956666L  
ESTADO CIVIL: Soltero  
DIRECCIÓN: Viamonte 1390 4º B. (1053) CABA. / Arago 201 Ent 2, Barcelona ESP.  
TELÉFONO: +54 11 6650 4359 (Argentina) / +34 626 61 27 84 (España)  
E-mail: [alvaroquevedo\\_11@hotmail.com](mailto:alvaroquevedo_11@hotmail.com); [alvaroquevedoiberia@gmail.com](mailto:alvaroquevedoiberia@gmail.com);  
NACIONALIDAD: Argentino / Italiano  
Skype NAME: alvaroquevedo11

### **EDUCACIÓN:**

UNIVERSITARIO: Licenciado en Comercialización (UADE)  
Fecha de graduación: Nov. 2009

PRIMARIOS Y SECUNDARIOS: Bachiller Modalidad Economía y Gestión de las organizaciones.  
Instituto Marianista (Junín, Prov. De Buenos Aires)

### **EXPERIENCIA LABORAL:**

**Stanley Black & Decker IBERIA:** Multinacional productora y comercializadora de herramientas. Puesto Actual: Product Manager para España y Portugal. División Herramientas eléctricas de consumo, marcas Black&decker y Stanley FatMax.  
Agosto 2016 – Presente

Principales responsabilidades:

- Desarrollo del plan de Marketing de las líneas de producto de herramientas eléctricas consumo. Marcas Black+Decker y Stanley FatMax.
- Administración completa de la unidad de negocios.
- Responsabilidad de la facturación anual según el plan de la compañía.
- Lanzamientos nuevos productos. NPI`S.
- Desarrollo de campañas de Mkt. Locales e Internacionales.
- Planificación en conjunto con área comercial y de ventas, las acciones, las oportunidades y objetivos de cada cliente.
- Análisis de métricas de marketing; Margen, Rotación, contribución, ventas, etc.
- Mkt Budget; administrar presupuesto de Mkt para cada línea de producto.
- Control de canal digital; cooperación con la implementación de sitios web y campañas en Facebook y demás redes sociales.
- Comunicación; folletos, catálogos, desarrollo de material PLV para implementación en tiendas.
- Actividades de Trade Marketing. Acciones en canal moderno y tradicional.

**Stanley Black & Decker Argentina:** Multinacional productora y comercializadora de herramientas. Puesto Actual: Jefe de producto JR. Unidad de negocio STANLEY herramientas de mano.  
Noviembre 2014 – Septiembre 2016

Principales responsabilidades:

- Definición de línea de productos. Análisis de SKU por familia.
- Desarrollo de nuevas líneas de productos. Lanzamiento de novedades.
- Métricas: venta de la línea, rotación y margen, días de stock, calidad de inventario, y contribución según plan. Reporte a casa matriz en moneda local y extranjera.
- Estrategia de precios en función a la competencia. Evaluación de competidores potenciales. Comparativas de precio/producto de la competencia directa e indirecta.
- Trabajo en conjunto con la fuerza de ventas. Presentaciones de productos a clientes clave, en los diferentes canales, tradicional y moderno.

- Operaciones de comercio exterior, importaciones. Trabajo en conjunto con el depto. de COMEX en seguimiento y nacionalización de productos.
- Planificación comercial; implementación de pronóstico de venta, control y ajustes periódicos mensuales.
- Presentaciones a casa matriz de resultados financieros, mensuales y trimestrales, desarrollo del negocio local y acciones futuras a implementar.
- Eventos específicos del rubro, exposiciones, demostraciones de producto, coordinación y organización.

**Deheza SA (SUBSIDIARIA SHELL ARGENTINA):** Retail canal petroleras. Estaciones de Servicio. Convenience Center (tiendas de conveniencia) Puesto Actual: CATEGORY MANAGER SR.  
Marzo 2014 – Octubre 2014.

Negociaciones de Acuerdos comerciales globales para toda la red SHELL en argentina.  
Control de 49 tiendas de conveniencia en estaciones de servicio, a través de su subsidiaria en argentina.  
Negociación de condiciones comerciales con proveedores de diferentes categorías.  
Selección de surtido de productos a comercializar en la cadena.  
Campañas promocionales: armado, negociación y medición de impacto de las mismas.  
Metas cuali/cuati de gestión del negocio atado a resultados globales de la compañía.  
Armado de lay out y optimización de surtido de productos.  
Seguimiento de plan de ventas.  
Competencia, comparativa de precios y procesos.  
Calidad de productos y ofertas alineadas al mercado.

**Cencosud SA:** RETAIL División de negocios Easy. Comprador Comercial.  
Agosto de 2012 – Febrero 2014

Sistema SAP 6.0 (nivel de usuario), participación activa en el proceso de desarrollo de transacciones específicas para retail.  
Manejo de marca propia de la cadena. Negociación con proveedores locales e internacionales.  
Desarrollo de POP en punto de venta.  
Negociación de convenios comerciales anuales.  
Desarrollo de category management. Metro a metro en tiendas.  
Seguimiento de ventas de la compañía y rentabilidad del negocio. Métricas cuantitativas, DOH, calidad de inventarios, stocks, ROI.  
Reportes de venta, análisis por categorías y líneas de productos.  
Implementación de nuevos productos en Lay Out del PDV.  
Promociones: control y seguimiento cuali/cuanti.  
Continuando con las tareas de manejo del negocio dentro de la misma estructura comercial.  
Referencia: Martin Agramonte (11-47331000) Gerente Comercial. / Tomas Ibarbia Gte de negocios / Fernando Resico Jefe de producto.

**Cencosud SA:** RETAIL División de negocios Easy. Asistente comercial.  
Junio de 2010 – Agosto 2012.

Sistema SAP 4.6 (nivel de usuario)  
Diseño de catálogos de venta.  
Implementación de nuevos productos en Lay Out del PDV.  
Promociones: control y seguimiento cuali/cuanti.  
Negociación con proveedores: atención, y desarrollos conjuntos. Análisis de precios de mercado en PDV y competencia.  
Seguimiento de ventas de la compañía y rentabilidad del negocio. Métricas cuantitativas, DOH, inventarios, stocks, ROI.  
Category Management: Análisis de productos por categoría y familias, rentabilidad por metro cuadrado.

**Free Lance:** Post-Control SA (Consultora en auditoria) Auditorias de campañas de marketing.  
Abril-mayo 2010. Pañales Pampers PyG.

**Laboratorio Bayer S.A.** – Bayer Schering Pharma. Marketing División Diagnostico. (08/2008 – 06/2009)  
Tareas: asistencia a Jefe de sector. Tareas de marketing en departamento. Planeamiento de ventas APM´s.  
Asistencia de ventas. Atención a clientes. Venta y carga de pedidos, sistema de facturación. Control de stock.  
Referencia: Sr. Losio – Sra. Lannes TEL: 4762-7957.

**Banco Macro.** Departamento de Seguros. Banca individuos. (07/2007 - 07/2008).

Tareas: desarrollo y seguimiento de campañas de venta. Gestión, coordinación y entrega de premios de campañas. Análisis y desarrollo de productos. Interacción con las demás áreas dentro del banco.  
Referencia: Romina Gava. TEL: 5222-6500.

Emprendimiento Personal: Diseño de sitios Web Standards. (Programación Apple).

### **OTROS CONOCIMIENTOS:**

Inglés escrito y oral, nivel avanzado. (upper intermédiaire)

Paquete Office. Word, Excel, Power Point, Internet, Outlook, Project, Acrobat) Nivel avanzado.

Curso Acces Nivel 2 (Exo Informática – Training Center)

SAP: 4.6 y 6.0. Reporte de informes comerciales y de gestión.

### **CARACTERISTICAS PERSONALES:**

Buena Predisposición y flexibilidad para el trabajo en equipo, proactivo, con ganas de superarme continuamente, buena presencia y comunicación.

\* Disponibilidad para viajar y/o radicarse en otra ciudad o país.

### **INTERES PROFESIONAL Y EXPECTATIVAS:**

Integrar un equipo de trabajo en el área comercial de una gran empresa, donde pueda brindar conocimientos y vivir nuevas experiencias que me permitan desarrollarme en continuo crecimiento.