

Rodolfo Rubatto Garcia

Corporate Commercial Manager / Moore Stephens

rodolforubatto@gmail.com

Summary

Profesional en Administración, egresado de la Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial de la Universidad del Pacífico con amplia experiencia en empresas de consumo masivo, retail y de tecnologías de la información; liderando procesos y modelos de negocios en las áreas de gestión comercial, gestión de operaciones y dirección de proyectos. Especialista en organización, formación y desarrollo de equipos de trabajo.

Experience

Corporate Commercial Manager

septiembre de 2015 - Present

MOORE STEPHENS – VIZCARRA & ASOCIADOS

Organización líder a nivel mundial de firmas de auditoría, consultoría y asesoría financiero y contable con sede en Londres, con presencia en 106 países y más de 100 años de experiencia a nivel internacional.

- Dirección y Planeamiento del plan Operativo/Comercial de la firma.
- Desarrollo, Control y administración de propuestas.
- Gestión, negociación y renovación de cartera de clientes.
- Organización y supervisión de eventos, auspicios, convenios y comunicación corporativa. .
- Ejecución y elaboración del presupuesto de comunicación y medios publicitarios.
- Implementación de procedimientos de control de calidad del servicio a clientes.

Jefe de Operaciones para Banca y Retail Grupo Falabella.

julio de 2013 - julio de 2015 (2 años 1 mes)

Responsable de la administración y gestión de 6 operadores y 16 técnicos a nivel nacional para el servicio 24/7 de soporte de sistemas de HW/SW en Saga Falabella, Banco Falabella, Sodimac y Tottus.

LOGROS: Se redujo tiempo de respuesta al usuario final en un 35% y se implementó sistemas de alertas programadas para el control de criticidad logrando cumplir el 100% del plan operativo.

- Administrar 16 operadores y 16 técnicos a nivel nacional
- Realizar la gestión continua del servicio 24/7 de soporte de sistemas en hardware y software de Saga Falabella, Sodimac y Tottus.
- Elaborar y ejecutar el presupuesto comercial del área

- Realizar el planeamiento y monitoreo de tiempos de respuesta y diagnósticos.
- Ejecutar el plan operativo mensual.
- Control, monitoreo y validación de procesos en la experiencia con el cliente .
- Desarrollar el plan operativo de procesos de CMR, BI y MI.

Brand Manager Canal Moderno

abril de 2012 - junio de 2013 (1 año 3 meses)

Nexo logístico – comercial entre la empresa, el área de compras y marketing de las principales cadenas de Autoservicios del país. Encargado de las negociaciones de campaña, acuerdos comerciales y coordinar las relaciones con jefes de línea y gerentes de cuenta.

LOGROS.- Se afianzó el portafolio de productos en góndola con un crecimiento del 10% y se obtuvo el 1er Lugar en el premio de Innovación Empresarial en la Expo-alimentaria 2012.

- Realizar las negociaciones de campaña en el canal.
- Desarrollar y cerrar los acuerdos comerciales con las empresas/cliente para el posicionamiento de marca
- Coordinar el planeamiento logístico, financiero y comercial de las categorías de productos a abastecer
- Elaborar el presupuesto de ventas en base al margen de contribución
- Desarrollar el plan de compras y promociones anuales, y ejecutar con responsables de la cadena.
- Estructurar el cumplimiento de activaciones ATL, BTL y procesos CMR.

Jefe Zonal de Operaciones

marzo de 2010 - marzo de 2012 (2 años 1 mes)

Responsable de la operación, comercialización, logística y dotación en zona asignada. Gestor de los resultados de 6 supervisores zonales, 5 coordinadores locales y 100 trabajadores farmacéuticos.

LOGROS.- Se lideró equipo operativo logrando un incremento de 7% en ventas corporativas, se elevó ticket promedio en 9% con respecto al año anterior, así mismo se implementó sistema de puntuación para el desarrollo y posicionamiento de marca propia.

- Planificar y supervisar las cuotas de venta, metas y objetivos del territorio y por categoría.
- Administrar 6 supervisores zonales, 5 coordinadores locales y 100 trabajadores farmacéuticos
- Desarrollar e implementar el planeamiento de nuevos negocios.
- Realizar auditorías de precios y distribución del mercado por región, zona, canal y SKU.
- Estandarizar procesos y sistemas de gestión de calidad
- Ejecutar plan de lanzamiento de productos.

Jefe de Distribución

enero de 2005 - diciembre de 2009 (5 años)

Responsable de la operación, comercialización, logística y dotación en el área de distribución comercial para 4 distribuidores exclusivos en el departamento de Lima. Gestor de los resultados de 5 supervisores zonales, 5 coordinadores locales y 80 asesores comerciales.

LOGROS.- Crecimiento del 12% en facturación comercial, incremento del 30% en la cobertura de distribución y reducción de cartera pesada en un 8%. Dos años consecutivos (2008 -2009) mejor área comercial en distribución y cobertura a nivel nacional.

- Realizar el planeamiento del sistema logístico y de distribución en todos los canales de venta
- Planificar, organizar, supervisar e impulsar la gestión de ventas.
- Realizar el análisis y control financiero del plan comercial así como el cumplimiento de los indicadores de gestión.
- Administrar 4 distribuidores exclusivos en Lima, 5 supervisores zonales, 5 coordinadores locales y 80 asesores comerciales.
- Supervisar, seleccionar y evaluar al personal de ventas.

Education

Universidad del Pacífico (PE)

Candidato a Magister en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, Empresa, gestión, marketing y disciplinas afines, 2013 - 2015

UNIVERSIDAD LATINA DE COSTA RICA

Bachiller, Mercadeo y Ventas, 2001 - 2004

Universidad Internacional de las Américas

Licenciado, Administracion, Comercio Internacional, Marketing, 2000 - 2004

Rodolfo Rubatto Garcia

Corporate Commercial Manager / Moore Stephens

rodolforubatto@gmail.com



[Contact Rodolfo on LinkedIn](#)