

GABRIEL LUSKI

Soler 6055 6D, Capital Federal, CP C1425BYO

Tel: **4541-5514** / Cell: **15-4472-9556**

e-mail: **gabriel@luski.net**

Project Manager con perfil multicultural y 10 años de experiencia internacional en implantación de marcas en mercados de retail.

Experiencia en organización de equipos de diseño, branding, trade-márketing, arquitectura comercial, store design y visual merchandising. Expertise en diseño de locales y espacios de retail.

Marcada orientación comercial y visión de negocio. Capacidades de gestión y administración. Experimentado en presentación y negociación de proyectos y lanzamiento de productos.

Competencias y habilidades de trabajo desarrolladas en la organización de áreas de servicio de funcionalidad cruzada, entrenamiento y formación a clientes internos.

Background de diseñador industrial y constructor con formación complementaria en administración, tablero de control, negociación, trade-márketing y márketing operacional. Licenciado por el Consejo Profesional de Ingeniería. Fluído en español, inglés y francés.

Experiencia Profesional

- Organicé y entrené equipos "in-house" de hasta 20 colaboradores con expertise en **Store Design, Visual Merchandising, Diseño Gráfico y Display**, para la provisión de servicios de arquitectura comercial, web-design, diseño industrial, gráfico, pop, material colateral, con distribución logística e instalación en mercados de retail departamentales y tradicionales a nivel nacional en Latam para más de 15 marcas del top tier de cosmética.
- Adecué patrones de imagen de marca a las estrategias de implantación y comunicación en mercados locales y regionales coordinando proyectos con oficinas centrales de diseño. Aseguré el timing de presentación y producción de proyectos para cumplir deadlines de lanzamiento. Realicé un promedio anual de 60 proyectos de 40 a 300 m2 entre aperturas y renovaciones.
- Gestioné la inversión en activos fijos, amortizaciones y budget anual / tri-anual y control de gastos con responsabilidad departamental directa y compartida. Administré las variables de control del departamento, rrhh, T&E, formación y activos.
- Negocié aperturas y renovaciones en forma corporativa y obtuve prime-locations incrementando tráfico, visibilidad y turn-over. Incrementé 230% la cobertura de PDV pasando de taylor-made a sistemas de fabricación seriada.
- Coordiné departamentos de hasta 18 colaboradores de variados perfiles profesionales, e impartí cursos y técnicas de presentación, negociación y elección de espacios en mercados de retail para fuerza de ventas y clientes internos.
- Creé un concepto de category management en el mercado de cosmética selectiva renovando el lay-out de locales y formatos de retail negociando con clientes la participación en el diseño de sus locales e implantando las marcas acorde a performance. Desarrollé promociones y decoraciones integrales de lanzamiento en retail.
- Innové en procesos internos para sistematizar la creación de proyectos y propuestas, producción de materiales, logística e implantación de marcas reduciendo de 3 semanas a 4 días los tiempos de presentación.
- Incrementé en 300% el volumen de proyectos en 4 años sin incrementar el staff y reduje los costos de operación en 28%. Mejoré y estandaricé la calidad de presentación y migré la plataforma de hard & software.
- Recluté colaboradores y formé equipos y profesionales exitosos con alto nivel de performance, autonomía y sentido de pertenencia, posibilitándoles adquirir nuevas experiencias, skills, exposición a nuevas marcas y visión global del negocio.
- Creé un software de puntos de venta con un mapa de distribución por marca, cadena/retailer, permitiendo a las direcciones de márketing conocer, enfocar y concentrar las acciones promocionales e inversión en activos fijos por PDV y optimizar la rentabilidad por puerta.

Estee Lauder Companies México

Oct 2005 - Mar 2011

Gerente Corporativo - Visual Merchandising & Store Design

- A cargo de la implantación en el mercado nacional de las marcas, **Estee Lauder, Clinique, Mac, Bobbi Brown, Crème de la Mer, Aramis, Tommy Hilfiger, DNKY, Darphin y Jo Malone**.
- Dirección del departamento corporativo de servicios de VM/SD. A cargo de las negociaciones corporativas con retailers y construcción de puntos de venta. Responsable de liderar la estrategia de implantación de marcas a nivel nacional, instalaciones de apertura y renovación, actividad promocional y publicitaria. Equipo de 17 colaboradores a cargo.
- Reporting al GM de la compañía. Miembro del comité de dirección de Estee Lauder México. Funcionalidad cruzada con la Gerencia Comercial, Dirección de Márketing, Departamento de Formación, Logística, Finanzas y oficinas de diseño en casa matriz en NY.

L'Oreal México

Jul. 2002–Oct. 2005

Gerente de Diseño

- Gerente corporativo para la unidad de negocios "Productos de Lujo" de L'Oreal México para **Lancôme, Helena Rubinstein, Biotherm, Armani, Ralph Lauren, Cacharel y Kiehl's**. A cargo de un staff de 4 colaboradores. Miembro del comité de dirección. Reporte al director de la unidad de negocios y al director regional LatAm de área específica basado en París.
- Responsable del diseño de puntos de venta, producción de material para retail stores, stands, material impreso y de advertising, POP y decoraciones integrales de punto de venta. Análisis de inversión por retailer y punto de venta. Manejo de amortización de activos fijos.

L'Oreal Argentina + Uruguay

Jun. 1998 - May 2002

Responsable de departamento

- Responsable de diseño para la unidad de negocios "**Produits de Luxe**" y las marcas **Lancôme, Helena Rubinstein, Biotherm, Armani, Ralph Lauren**. Reporte local al director de la unidad de negocios y a la casa matriz en Francia para todas las marcas.
- A cargo de un presupuesto anual para la construcción e instalación de stands de alta calidad, POP y material colateral.

Estudio Cavallero

1997 - 1998

Coordinador

- Coordiné el equipo de diseñadores a cargo de producir los proyectos de diseño de las empresas FV, Ferrum, Aluar, Pizzini, Guillermina y Lumilagro entre otros clientes de la firma.
- Manejé clientes y proveedores para el desarrollo de proyectos de diseño industrial, gráfico, arquitectura comercial (stands institucionales de +400 m2) y establecí un nuevo esquema de flujo de trabajos, tiempos de entrega y condiciones de pago.

Escuela Técnica ORT Nº 2 / Instituto Terciario ORT (Sede Montañeses)

1996 - 1998

Instructor

- Instructor para las materias "Producción Gráfica" y "Comunicación Visual" en la carrera de publicidad terciaria.
- Asistente de "Taller de Modelos y Prototipos de Diseño Industrial" y "Diseño Asistido por Computadora", carrera de Diseño Industrial.

Educación & Perfil

Universitario / Diseño Industrial

- Graduado como **Diseñador Industrial**, UBA, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Arquitectura Diseño y Urbanismo en 1996.

Secundaria / Constructor / MMO

- Graduado como "**Maestro Mayor de Obras**" (constructor) en la "Escuela Técnica ORT 1987".
- Licenciado por el **Consejo Profesional de Ingeniería Civil de Argentina**.

• Fluído en Inglés, Francés y Español, básico en Portugués.

- Entusiasta del deporte, expediciones de alta montaña, trekking, fútbol, windsurf, buceo, bicicleta y enduro.
- Piloto de aviación civil y aficionado a la fotografía.
- Nacionalidad Argentina, Mexicana y residencia canadiense obtenida en 2004.

Hardware & Software Skills

- MS Project, MS Power Point, MS Access, MS Excel, MS Word, Outlook, Entourage, SAP release 3, JD Edwards.
- Photoshop, Illustrator, InDesign, Page Maker, Quark Express, FreeHand, Corel Draw, Adobe Acrobat, iWeb, iPhoto, iWork, Keynote, Numbers, Pages, y Aperture entre otros. / AutoCAD, Sketch-Up y Rhino.

Training, Workshops y Seminarios

- **Workshop "Negotiation Resourceful Techniques NRT".**

Seminario dictado por MAPA Consulting. Trainer: Sergio Pérez, Mexico, Junio 24 de 2008.

- **Workshop "Presentation Skills".** Seminario dictado por MAPA Consulting. Trainer: Sergio Pérez, Mexico, Junio 23 de 2008.

- **"Seminario BCN, Building Capacities for New Managers".**

Seminario dictado por MAPA Consulting. Trainer: Sergio Pérez Santiago de Chile 17 a 18 de Octubre de 2007.

- **Workshop "Learning Styles".**

Dictado por Robyn Devito "Vice President of Organization Effectiveness & Management Development" en E.L. Companies, Mayo 8 de 2007.

- **Workshop Asia-Pacific.**

PAC- Pacific Design Center para las marcas MAC, Clinique, Estee Lauder, Aveda y Origins. Visitado Hong Kong, Shanghai, Beijing, Tokyo, Osaka y Singapore de 13 a 27 de Marzo 2007.

Programa de cursos in-house:

"Asserting Yourself Professionally".	Marzo 17 de 2011
"Connecting and Communicating".	Marzo 14 de 2011
"Construir relaciones para obtener resultados".	Marzo 13 de 2011
"Getting Results without Authority".	Marzo 15 de 2011
"Leadership Communication Skills".	Marzo 17 de 2011
"Difficult People in the Workplace Environment".	Junio 4 de 2009
"Presenting Successfully".	Junio 5 de 2009
"An Essential Guide to Giving Feedback".	Enero 26 de 2007
"Communication Skills for Leadership".	Mayo 7 de 2007
"Connect and Communicate".	Enero 17 de 2007
"Enhancing Your Listening Skills".	Enero 12 de 2007
"2006-07 Roadmap to Development".	Enero 19 de 2007
"Teamwork and Emotional Intelligence".	Enero 19 de 2007

- **"Seminario de Presentaciones Eficaces".**

Seminario dictado por TMI. Dr. Victoria Holtz, México DF, 19 al 21 de Octubre 2004.

- **"GAM II, Gérer, Administrer et Manager".**

"in-House Course" L'Oréal, dictado por Lic. José Valcarcel, 12 al 19 de Octubre 2003.

- **"Seminario de Negociación".**

Seminario dictado por "Centro Europeo de Negociación", Lic. Eric Farcís, México DF, 12 al 15 de Julio 2002.

- **"1er Seminario Merchandising América Latina".**

Seminario en casa matriz de L'Oréal dictado por Arquitecta Catherine Hoffstetter, Responsable L'Oréal LATAM, París, France, Abril de 2002.

- **"GAM I, Gérer, Administrer et Manager".**

L'Oréal in-house, dictado por "Fase 3 Consultora", Lic. José Valcarcel Noviembre de 2001.

- **"Curso de Autocad 2000 avanzado para presentaciones gráficas de arquitectura comercial".**

Curso "in-House" Prodesca, dictado por el Arq. E. Rosenberg, Marzo de 2000.

- **"Investigación de Mercado y Comportamiento del Consumidor".**

Escuela de Postrado UBA dictado por el Lic. José Sánchez, Junio de 1998.

- **"Marketing para Arquitectos y Diseñadores".**

Escuela de Postrado UBA dictado por el Arq. Sergio Corian, Junio de 1998.