

DIEGO PAGNANELLI

LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR



Cel: 11 61465165



pagnanellidiego2015@gmail.com



Garibaldi 4883, Bahía Blanca (8000)

• DESEMPEÑO PROFESIONAL

Comercialización de productos y/o materiales, promoviendo la visión, misión y política de la compañía, siendo la principal actividad desarrollada en la disciplina, metodologías y procesos.

Ello me ha dotado de capacidades especiales para asistir a diferentes industrias y comercializadoras.

Capacidad de trabajo en equipo y conducción en post del desarrollo individual y grupal.

• EDUCACIÓN

UTN (Regional de Bahía Blanca)

Lic. en Organización industrial

- Promedio académico 9,02

USAL (Universidad del Salvador)

Lic. en Comercio Exterior

- Promedio académico 8,16

• IDIOMAS

Idioma Inglés

Nivel Oral Inicial / Nivel Escrito Medio.

• CURSOS

06/10/2016. Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES):

(UCES): " Logística Internacional y Seguros Aplicables". Dirigida a empresarios pymes y estudiantes universitarios.

23/04/2015. Universidad de Buenos Aires (UBA):

"Programa Ejecutivo de Negocios Internacionales" Dirigida a empresarios PYMES.

22/05/2014. Universidad de Buenos Aires (UBA):

(UBA): "Programa Ejecutivo de Negocios Internacionales" Dirigida a empresarios PYMES.

13/08/2009. Hotel Madero de Buenos Aires:

"Principales Herramientas de Comercio Exterior". Dirigida a empresarios PYMES.

• EXPERIENCIA LABORAL

DROGUERIA DEL SUD SA

GERENTE CENTRO DE OPERACIÓN RIO NEGRO

Agosto 2020 - Octubre 2022

- Coordinación y atención de los puntos de venta farmacéuticos, salud pública y privada de las provincias de Río Negro, Neuquén, La Pampa y Chubut.
- Asegurar normativas de cumplimiento de Salud Pública - ANMAT para la correcta operación del centro de distribución.
- Articulación con los Ministerios de Salud, Colegio y Cámara de farmacéuticos de cada provincia.
- Garantizar el cumplimiento de los indicadores y cumplimiento de objetivos comerciales e industriales.
- Personal a cargo: 90 personas entre directos e indirectos.

VITALCAN SA

JEFE DE VENTAS INTERIOR

Febrero 2019 - Octubre 2019

- Coordinación y atención de la Red de distribución interior, acuerdos nacionales y regionales con pet's
- Colegio de Veterinarios de cada provincia.
- Responsable de desarrollar la red de distribuidores para integrar del todos los canales de la compañía a través de un equipo interdisciplinario con visión comercial, financiera de operación y laboral.
- Gestión de soporte de Customer Service & Demand Planning , trabajando en conjunto con las diferentes áreas para lograr la planificación de la demanda más efectiva posible.
- Administración y ejecución de presupuesto anual.
- Gestión de volumen, mix.

AGUS DANONE DE ARGENTINA SA

GERENTE DE VENTAS INTERIOR (ultima posición)

Abril 1997 - Enero 2019

- DSD -Px -Retail's -Mayoristas nacionales y regionales áreas a cargo NEA-NOA -Cuyo -Patagonia - GBA NORTE – Oeste.
- Responsable de desarrollar el Route to market integral del todos los canales de la compañía a través de un equipo interdisciplinario con visión comercial, financiera de operación y laboral.
- Gestión de soporte de Customer Service & Demand Planning , trabajando en conjunto con las diferentes áreas para lograr la planificación de la demanda más efectiva posible.
- Líder de equipo 9 JDV – 24 Brand Developers -KAM Sr – KAM regionales con dotación de repositorios a nivel nacional. Implementación de estrategias de los diferentes canales y políticas comerciales y negociación.
- Administración y ejecución de presupuesto anual
- Gestión de NRP, CMg, volumen, mix.
- Gestión de Plan SMK nacionales y regionales.