



★ Gerente Comercial · Socio Estratégico

Marcelo Alonso

Liderazgo Operacional

Gestión B2B

Alimentos & Consumo Masivo

Desarrollo de Equipos

IA Aplicada

+20

años de trayectoria empresarial

B2B

gestión comercial activa

+19

años liderando equipos propios

📍 Buenos Aires / Rosario, Santa Fe | ✉️ marcelo.alonso1985@gmail.com | ☎️ +54 9 3416 03-1726

🌐 [LinkedIn](#)

PERFIL PROFESIONAL

Gerente comercial con más de 20 años de trayectoria en negocios exigentes: alimentación, distribución B2B y eventos a gran escala. Especializado en alimentos y consumo masivo B2B, con red de contactos real en la distribución argentina de productos saludables. Mi foco es que el área comercial opere alineada al plan de negocios — desde la compra hasta el cobro — trabajando con ventas, compras y finanzas en simultáneo. Incorporo herramientas de IA de última generación, configuradas a medida del negocio, para procesar datos, tomar decisiones rápidas y generar acciones alineadas al plan comercial.

“La intención de venta tiene que estar en todos los sectores: compras, cobranzas, logística, reposición y en cada oportunidad de comunicación con el cliente.”

Disponibilidad inmediata en Buenos Aires. Dispuesto a viajar por todo el país y cubrir operaciones en sucursales.

ASESORÍA EN IA PARA EMPRESAS

Acompaño a empresas en la incorporación de IA con un enfoque **orientado al negocio**, no a la herramienta. Mi propuesta combina experiencia operativa real con criterio comercial para que la IA acelere resultados desde el primer mes.

→ Diagnóstico de procesos con IA

Mapeo de procesos comerciales, administrativos y logísticos. Identificación de oportunidades de automatización y análisis con IA.

→ Implementación a medida

Selección e integración de herramientas de IA de última generación adaptadas a la realidad y el sistema de cada empresa.

→ Capacitación de equipos

Formación práctica para que cada área incorpore la IA en su rutina diaria, con seguimiento basado en metodología ágil.

→ Campañas y análisis con IA

Análisis de comportamiento de clientes, diseño de campañas de recontacto y seguimiento de KPIs comerciales con IA.

Modalidad: proyectos puntuales, asesoría continua o capacitación in-company.

DIFERENCIALES

→ Ejecuto con datos

Defino KPIs por sector, mido resultados y ajusto sobre la marcha. Cada decisión comercial se toma con datos en la mano.

→ Red de contactos real

Distribución de alimentos en Argentina, con criterio operativo desde el primer día.

→ Esquemas de distribución a medida

Adaptados a la realidad y al momento de cada empresa.

→ IA aplicada al negocio

Herramientas de IA de última generación, configuradas a medida, para análisis de datos, decisiones rápidas y campañas comerciales.

→ Metodología ágil + seguimiento constante

Trabajo con lógica de delivery manager: objetivos claros, planificación semanal y seguimiento basado en Scrum para que cada acción avance y se mida.

→ Equipos alineados a la cultura y al objetivo

Construcción de cultura organizacional, plan de negocios y capacitación del equipo.

COMPETENCIAS CLAVE

Liderazgo operacional

Equipos hasta 60 personas

Toma de decisiones ágil

Operaciones de alto volumen

Cultura organizacional

Gestión multidisciplinaria

Gestión comercial

Dirección B2B

Negociación avanzada

Desarrollo de cartera

Ferias internacionales

Alimentos & consumo masivo

Red de distribución AR

Sistemas & IA aplicada

CHES ERP (distribución y consumo masivo)

IA de última generación

Herramientas a medida del negocio

Excel con IA aplicada

Análisis de datos con IA

Comportamiento cliente online

Automatización

Innovación & procesos

Metodología ágil

Scrum

Delivery manager

Planificación semanal

IA aplicada al negocio

Plan de negocios

Mejora continua

Campañas de recontacto

Encuestas de satisfacción

Estrategias en redes sociales

Estrategia & disponibilidad

Pensamiento estratégico

Visión de cadena de valor

Disponibilidad inmediata

Movilidad nacional

FORMACIÓN & CAPACITACIÓN



Carnet de Manipulación de Alimentos

ASSAL — Agencia Santafesina de Seguridad Alimentaria

Vigente · Renueva 2028

2024



Diplomatura en Ventas y Manejo de Equipos Comerciales

UNCAUS — Universidad Nacional del Chaco Austral

2024



Coaching — Habilidades Blandas & Plan de Negocios

Programa personalizado

2023



Capacitación CHES ERP — Sistema de gestión para distribuidoras

Implementación y formación de equipo · Nutrer Foods SRL

2016

**Marketing Digital – Posicionamiento Web, SEO & AdWords**

Federación Gremial del Comercio e Industria de Rosario

2015

**Negociación Avanzada con Proveedores**

Asociación Empresaria de Rosario

2015

**Marketing Digital**

Instituto Agro Educación

2014

**Excel Intermedio**

Instituto Agro Educación

2003

**Técnico Superior en Industria de la Alimentación**

Instituto de Educación Superior N°29 Galileo Galilei

2002

**Secundario completo**

E.E.M. N°272 Juan Bautista Alberdi

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2021

Actual

**Gerente Comercial***Nutrer Foods SRL – Distribuidora de alimentos saludables B2B*

- Gestión comercial integral: cartera de clientes, proveedores y canal B2B (congelado, refrigerado y seco).
- Diagnóstico integral del negocio: análisis de stock, marcas, comportamiento de clientes y operación online, con plan de acción por sector e informes de seguimiento para mejora continua.
- Reducción de la deuda del 85% trabajando con recursos existentes, sin financiamiento externo, redirigiendo esos recursos hacia la venta en tiempo récord.
- Gestión integral con CHES ERP – sistema diseñado específicamente para la industria de distribución y consumo masivo – centralizando la operatoria comercial, logística y administrativa en una sola plataforma.
- Jefe de implementación de CHES ERP en la distribuidora: liderazgo del proyecto end-to-end y capacitación del equipo en el uso operativo del sistema.
- Implementación de herramientas de IA de última generación, configuradas a medida del negocio, para procesar datos, tomar decisiones rápidas, optimizar la administración interna y potenciar campañas comerciales.
- Diseño de campañas de recontacto de clientes activos e inactivos, con estrategias en redes sociales y encuestas de satisfacción para medir resultados.
- Análisis del comportamiento del cliente online para mejorar cercanía y relación con los fabricantes.
- Desarrollo de relaciones comerciales estratégicas con fabricantes y clientes, en ambos extremos de la cadena de valor.
- Desarrollo de cultura organizacional: plan de negocios, alineación de socios y capacitación del equipo.
- Aplicación de metodología ágil con lógica de delivery manager: planificación semanal de objetivos por sector y seguimiento basado en Scrum para asegurar el avance y la trazabilidad de cada acción.
- Organización en ferias internacionales (Costa Salguero 2024–2025): armado de stand, activaciones con fabricantes y sponsoreo.

2006

2024

**Director General***Melt Eventos y Patamania Catering y producción de alimentos*

- Dirección durante 19 años de Melt Eventos y Patamania, con crecimiento sostenido desde el inicio.
- Gestión de eventos de hasta 3.000 personas con equipos de hasta 60 colaboradores simultáneos.

- Coordinación integral de la producción de alimentos a gran escala, garantizando calidad y tiempos en operaciones de alto volumen.
- Liderazgo de equipos multidisciplinarios: salón, cocina, producción, panificación y carnicería.
- Operación de sector propio de carnicería y panificación para la producción de insumos de elaboración.
- Dos unidades de negocio: catering a domicilio con servicio completo y delivery para eventos.

2006



Ejecutivo de Ventas — Maquinaria Alimenticia

Unreal — Equipamiento comercial para la industria alimentaria

- Comercialización de maquinaria para la industria alimenticia: hornos, cámaras de frío y líneas de producción.
- Gestión de cartera de clientes del sector gastronómico e industrial, desde la prospección hasta el cierre.
- Negociación de esquemas de financiación y administración del ciclo completo de ventas y cobranzas.