

JUAN MANUEL GIMÉNEZ

Administrador de Negocios Gastronómicos &
Gestión Comercial Especializada



DATOS PERSONALES

Nombre Completo:	Juan Manuel Giménez
Lugar de Nacimiento:	Capital Federal, Argentina
Fecha de Nacimiento:	21 de Marzo de 1984
Nacionalidad:	Argentina
Estado Civil:	Soltero
Domicilio:	Calle Coronel Panchito López S/N casi Avenida Monday, Barrio Sagrado Corazón de Jesús, Presidente Franco, Paraguay
Teléfono de Contacto:	(0994) 302549
Correo Electrónico:	gimenezjuanmanuel@hotmail.com

DOCUMENTOS PERSONALES

N° D.N.I (Argentina):	30.796.575
Cédula de Identidad:	En trámite
Licencia de Conducir:	Nacional Vigente (Clases A1.4, B2, G1, G2) — Movilidad propia disponible

PERFIL PROFESIONAL

Profesional proactivo y con amplia visión comercial, especializado en la administración general, gestión operativa y liderazgo de unidades de negocio tanto del sector gastronómico como del rubro mayorista de distribución. Con más de 15 años de trayectoria en entornos de alta exigencia, poseo una sólida capacidad para coordinar flujos logísticos, supervisar cadenas de suministro, ejecutar auditorías de caja y desplegar estrategias efectivas de atención al cliente y fidelización. Mi enfoque está orientado a la optimización de procesos internos, la maximización de la rentabilidad comercial y la conducción eficiente de equipos de trabajo enfocados al logro de objetivos institucionales.

OBJETIVO LABORAL

Incorporarme a una organización dinámica y de sólido prestigio donde pueda aportar mi experiencia integral en administración, control de inventarios, negociaciones comerciales y gestión operativa. Busco ocupar una posición estratégica que me permita potenciar el rendimiento del negocio, asegurar la excelencia en los estándares de servicio y contribuir de manera directa al crecimiento sostenido de la empresa, asumiendo nuevos desafíos profesionales con un alto sentido de responsabilidad, ética y disponibilidad inmediata.

EXPERIENCIAS LABORALES

Propietario y Administrador General de Negocio Gastronómico

2023 – Actualidad

- **Administración integral del negocio:** Planificación estratégica de recursos, análisis de costos, proyección de ingresos y egresos, e implementación de políticas operativas para asegurar la sustentabilidad y el crecimiento del establecimiento.
- **Atención al cliente de excelencia:** Resolución activa de incidencias, recopilación de feedback para la mejora continua del menú y la experiencia general, garantizando índices de retención y fidelización de consumidores muy elevados.
- **Control y arqueo de caja:** Supervisión estricta de las transacciones diarias, gestión de cobros bajo múltiples modalidades de pago (efectivo, medios digitales) y conciliación diaria de balances financieros sin discrepancias.
- **Gestión estratégica de compras y proveedores:** Negociación directa de condiciones comerciales, plazos de pago y precios de materias primas; evaluación y selección de distribuidores estratégicos para mantener estándares óptimos de calidad y rentabilidad.
- **Control riguroso de stock e inventarios:** Monitoreo diario del flujo de insumos mediante metodologías eficientes de almacenamiento, minimizando mermas operativas y roturas de inventario a través de auditorías sorpresivas.

Propietario y Administrador de Venta Mayorista de Fiambres y Embutidos

2009 – 2012

- **Desarrollo y gestión del canal de ventas:** Captación activa de clientes mayoristas y minoristas, apertura de nuevas rutas de mercado y consolidación de la cartera de clientes en la región geográfica de influencia.
- **Atención corporativa y asesoramiento:** Diseño de propuestas comerciales personalizadas según el volumen de compra, garantizando una comunicación fluida y soporte postventa continuo.
- **Procesamiento y control de pedidos:** Coordinación del ciclo completo del pedido desde su recepción, verificación de disponibilidad en almacén, embalaje adecuado y despacho logístico oportuno.
- **Logística de distribución y entregas:** Planificación eficiente de rutas críticas de transporte y distribución para asegurar que los productos perecederos llegaran en condiciones óptimas de refrigeración y tiempos acordados.
- **Gestión de cobranzas y créditos:** Monitoreo y ejecución de cobros a clientes mayoristas, conciliación de cuentas corrientes comerciales y recuperación efectiva de carteras vencidas manteniendo relaciones institucionales íntegras.

Operador Logístico y de Tareas Operativas | Vaccaro Gastón Sebastián

2013

- Ejecución precisa de tareas operativas enfocadas al mantenimiento de la cadena de suministro y la preparación de despachos.
- Control de calidad de artículos entrantes y salientes, asegurando el cumplimiento estricto de las guías de remisión y transporte.

Asistente Operativo y Logístico | Complementos Empresarios S.A.

2009 – 2010

- Coordinación de flujos de mercancías en almacenes centrales y distribución capilar para clientes corporativos de primer nivel.
- Apoyo directo en el inventariado de activos y sistematización de los registros de entrada y salida mediante herramientas informáticas.

Auxiliar Operativo e Industrial | RIVA S.A.I.I.C.F.A.

2006 – 2007

- Desarrollo de labores operacionales bajo estrictas normativas de seguridad industrial e higiene laboral vigentes en plantas de gran escala.
- Colaboración activa en líneas de producción y soporte logístico interno para el traslado técnico de insumos e infraestructura pesada.

ESTUDIOS CURSADOS

Nivel Primario:	Completo
Nivel Secundario:	Completo
Nivel Medio:	Completo

IDIOMAS

- **Español:** Nativo / Lengua materna.
- **Inglés:** Nivel Básico (Lectura técnica y comprensión de textos operativos).

HABILIDADES Y COMPETENCIAS

Gestión Comercial:	Administración de ventas, prospección de clientes, negociación con proveedores, gestión de cobros y análisis de márgenes de beneficio.
Operaciones y Logística:	Control exhaustivo de stock, gestión de inventarios, planificación de rutas de distribución y logística de almacenamiento de productos alimenticios.
Habilidades Blandas:	Liderazgo de equipos, orientación a resultados, resolución efectiva de conflictos, comunicación asertiva y alta adaptabilidad a nuevos entornos.
Otros Atributos:	Disponibilidad Horaria Inmediata para incorporación en turnos rotativos, nocturnos o de tiempo completo.

REFERENCIAS PERSONALES

Disponibles de manera inmediata a solicitud de la organización o del equipo evaluador.

Palabras Clave ATS (Sistemas de Seguimiento de Candidatos):

Administración General, Control de Stock, Gestión de Inventarios, Logística de Distribución, Atención al Cliente, Arqueo de Caja, Negociación con Proveedores, Gestión de Compras, Estrategia Comercial, Ventas Mayoristas, Liderazgo Operativo, Optimización de Procesos, Cadena de Suministro, Disponibilidad Inmediata, Eficiencia Financiera.

CARTA DE PRESENTACIÓN FORMAL

Juan Manuel Giménez • Profesional de
Administración y Operaciones Comercial e
Industrial



ATS - COVER - 30796575 - JMG

Al Encargado del Departamento de Recursos Humanos

Área de Selección y Adquisición de Talento

Presente

Estimado/a Responsable de Selección:

Me dirijo a usted con gran entusiasmo con el propósito de presentar mi postulación ante los procesos de selección vigentes dentro de su prestigiosa organización. Cuento con una sólida trayectoria en las áreas de administración general, dirección operativa de negocios, control de inventarios estratégicos y desarrollo comercial, lo que me permite proyectar una contribución de valor inmediato a los objetivos estratégicos y productivos de su representada.

A lo largo de mi carrera profesional he tenido el privilegio de fundar, estructurar y liderar unidades comerciales complejas. En mi experiencia reciente como Propietario y Administrador de un Negocio Gastronómico, asumí la responsabilidad de la gestión financiera integral, auditorías de flujos de caja, control analítico de stock e inventario y la negociación directa con proveedores de insumos clave. Esta vivencia fortaleció notablemente mi capacidad de toma de decisiones bajo presión, la resolución asertiva de reclamaciones y el diseño de planes de fidelización de clientes de alta efectividad.

Asimismo, mi paso por la administración de empresas orientadas a la venta mayorista de productos perecederos me proveyó de competencias avanzadas en logística de distribución capilar, coordinación de rutas de entrega críticas y control estricto de carteras de cobros mayoristas. Mi experiencia previa en organizaciones corporativas e industriales de renombre como RIVA S.A.I.I.C.F.A. y Complementos Empresarios S.A. cimentó mi rigurosidad metodológica, la adaptabilidad al trabajo bajo estrictos lineamientos corporativos y el respeto absoluto a las directrices de seguridad y calidad operacional.

Su compañía destaca por su búsqueda constante de la excelencia en el mercado, valores que se alinean perfectamente con mi enfoque de mejora continua de procesos y orientación a resultados medibles. Poseo habilidades de liderazgo natural, facilidad de comunicación interpersonal y una excelente disposición para integrarme a equipos de trabajo consolidados o guiar nuevas iniciativas según las necesidades institucionales.

Deseo destacar que cuento con **disponibilidad horaria e incorporación inmediata**, así como movilidad propia y licencias de conducir nacionales plenamente vigentes para el desarrollo de cualquier labor operativa u organizativa que requiera desplazamientos.

Agradezco de antemano el tiempo dedicado a evaluar mi currículum vitae adjunto y considerarme como un candidato apto para sumar sinergias a sus operaciones. Quedo enteramente a su disposición para mantener una entrevista formal o virtual, con el fin de profundizar en los pormenores de mi perfil y conversar sobre cómo mis competencias pueden traducirse en soluciones prácticas para sus metas empresariales.

Sin otro particular, le saluda atentamente con mi más alta consideración y estima,

Juan Manuel Giménez

Administrador de Empresas y Gestión Comercial

D.N.I. N° 30.796.575 / Teléfono: (0994) 302549

Domicilio: Calle Cnel. Panchito López S/N casi Avda. Monday, B° Sagrado Corazón de Jesús, Pdte. Franco

Correo Electrónico: gimenezjuanmanuel@hotmail.com