



GASTÓN SEBASTIÁN CORDERO

DIRECCIÓN DE NEGOCIOS | ESTRATEGIA | OPERACIONES | RENTABILIDAD | ENERGÍA

Córdoba, Argentina | +54 9 351 3411115 | [linkedin.com/in/gaston-sebastian-cordero-13821865](https://www.linkedin.com/in/gaston-sebastian-cordero-13821865)

Gerente Senior con experiencia consolidada en dirección de negocios, expansión comercial y liderazgo operativo. Especializado en mercados B2B, desarrollo de grandes cuentas, gestión de P&L, ingeniería financiera y negociación estratégica. Reconocido por transformar oportunidades de mercado en crecimiento rentable, expandir operaciones a escala nacional y liderar equipos orientados al alto desempeño y la generación de valor.

DESARROLLO DE NEGOCIOS & GESTIÓN COMERCIAL – ENERGÍA – ANJOR SA | Oct. 2025 – Actualidad

Desarrollo de negocios a nivel nacional en el mercado mayorista de **combustibles y lubricantes**, gestionando **+200 clientes, +2 millones de litros mensuales y ARS 2.000 MM de facturación neta estimada mensual**.

Gestión integral de cuentas y negocios B2B, con foco en **crecimiento, rentabilidad, fidelización y desarrollo de nuevos mercados**.

Gestión de **pricing, sell-in, sell-out, rotación e inventarios**, alineando estrategia comercial y resultado económico.

Coordinación y seguimiento de la **operación logística asociada al negocio**, asegurando disponibilidad, eficiencia y cumplimiento.

Desarrollo de negocios con clientes de **Industria, Transporte, Agro y distribución de combustibles**.

Asesoramiento técnico-comercial en **combustibles y lubricantes**, acompañando decisiones de producto, aplicación y estrategia comercial.

Relacionamiento directo con **CEOs, Directores, Gerentes Generales, Gerentes de Compras y propietarios**, participando en negociaciones y decisiones de negocio.

CONSULTOR EJECUTIVO EN ESTRATEGIA, RENTABILIDAD & DESARROLLO DE NEGOCIOS - Consultoría independiente |

Abr. 2025 – Actualidad

Asesoramiento estratégico a empresas de **Energía, Combustibles, Lubricantes y Agro**, acompañando a empresarios y equipos directivos en procesos de crecimiento y transformación.

Definición de **estrategias comerciales, mercados objetivo y modelos de negocio**.

Análisis de **pricing, competitividad, márgenes y rentabilidad**.

Optimización de **costos, estructura operativa y utilización de recursos**.

Diseño de estrategias de **eficiencia y disciplina financiera** para mejorar sostenibilidad y flujo del negocio.

Evaluación de **estructuras y equipos**, identificando oportunidades de productividad y desarrollo.

Acompañamiento a empresarios y equipos directivos en la **toma de decisiones estratégicas**.

GERENTE COMERCIAL Y DE OPERACIONES – DIVISIÓN YPF AGRO DGB SRL | Ene. 2019 – Mar. 2025 Personal a cargo: 15 colaboradores | Reporte directo a Socios Gerentes y Alta Gerencia de YPF Agro

Crecimiento B2B: Lidere la gestión integral de la sucursal y la estrategia comercial de las unidades de negocio de Combustibles, Lubricantes y Agroinsumos. Expandí la operación comercial desde un alcance regional (oeste de Córdoba) a una escala de distribución nacional. Diseñé la nueva política de precios logrando triplicar la facturación anual en tres unidades de negocio en solo un año, lo que requirió duplicar el personal de planta.

Ingeniería Financiera y Estructura: Reestructuré de forma integral las áreas comerciales, administrativas, logísticas, de depósito y de seguridad e higiene. Introduje herramientas avanzadas de financiamiento como canjes Forward, convenios estratégicos con entidades bancarias, SGR y proveedores maximizando el flujo de caja.

Gestión de Grandes Cuentas y Canales (KAM): Atendí personalmente la cartera de grandes clientes y desarrollé la red de revendedores mediante asesoramiento estratégico en pricing y capacitación comercial, garantizando la correcta rotación de mercadería (*Sell-Out*). Además, reactivé el 70% de los clientes inactivos mediante marketing relacional.

Gestión por Objetivos: Negocié contratos clave con nuevos proveedores, posicionando marcas líderes (YPF, Bayer y Syngenta), y alcancé múltiples premios y reconocimientos corporativos comerciales y operativos por el cumplimiento histórico de los objetivos de la sucursal.

GERENTE COMERCIAL Y DE OPERACIONES ARCH LATAM Argentina | Abr. 2017 – Dic. 2018 (Córdoba) Personal a cargo: 5 colaboradores | Reporte directo a Gerencia General.

Crecimiento B2B: Dirigí de manera integral la sucursal Córdoba, reactivé el 60% de la cartera inactiva e incrementé las ventas un 40% en solo 5 meses mediante contratos corporativos complejos.

Gestión de Talento y Fidelización: Supervisé los procesos clave de selección de personal eventual y jerárquico para empresas multinacionales y nacionales, consolidando el posicionamiento de la marca.

JEFE COMERCIAL Fundación Advance | Feb. 2016 – Mar. 2017 *Personal a cargo: 5 colaboradores | Reporte directo a Socios Gerentes.*

Posicionamiento Nacional: Diseñé la estrategia comercial y logística nacional, logrando en 6 meses liderar el mercado de odontología en el centro-norte del país y consolidar el canal de traumatología.

Nuevos Negocios y Convenios: Creé una unidad alternativa de alta rentabilidad bajo normativas ANMAT y negocié acuerdos con obras sociales bajo los marcos de ECODAI e INCUCAI.

JEFE DE OPERACIONES Allus Global BPO Center | Dic. 2003 – Nov. 2015 *Personal a cargo: +100 colaboradores | Reporte a Gerencia Ejecutiva.*

Expansión Internacional: Lideré con éxito el startup y apertura de unidades de negocio operativamente estables, rentables y sostenibles en Perú y dos provincias argentinas.

Cuentas Críticas y Récorde: Dirigí la operación comercial de grandes cuentas (Amex, Personal, Telefónica), logrando récords de ventas sostenidos que exigieron duplicar la estructura del equipo a cargo.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Universidad Siglo 21

Licenciatura en Administración | En curso

Universidad Nacional de Córdoba (UNC)

Agente de Propaganda Médica – MP 5574

COMPETENCIAS CLAVE

Dirección Comercial y Operativa | Desarrollo Estratégico de Negocios | Gestión Integral de P&L | Negociación Corporativa | Expansión y Desarrollo de Mercados | Gestión de Grandes Cuentas B2B | Liderazgo de Equipos Multidisciplinarios | Planeamiento Financiero y Comercial | Supply Chain & Logística Comercial | Optimización de Rentabilidad | Desarrollo de Canales Comerciales | Gestión de KPIs y Performance | Fidelización y Retención de Clientes | Transformación y Escalabilidad Operativa

REFERENCIAS EJECUTIVAS

Juan Azcárate

Gerente Comercial Agro Mediterránea – YPF S.A.

Tel: 2302 23-2795

Luis Andrés Rodríguez

Go To Market Manager Argentina & Uruguay – Bayer S.A.

Tel: 3515 12-0784

Daniel Sorrentino

Gerente Regional Córdoba & San Luis – Syngenta Agro S.A.

Tel: 3583 64-8151

Marcelo Boccagni

Gerente Nacional de Desarrollo de Negocios – ARCH LATAM Argentina

Tel: 2657 64-0728

Matías Argota

COO Cono Sur – Konecta

Tel: 3515 47-6166