



# GASTÓN SEBASTIÁN CORDERO

DIRECCIÓN COMERCIAL & DESARROLLO DE REDES | CANAL INDIRECTO | B2B | ENERGÍA, LUBRICANTES & AGRO

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 sólida trayectoria en gestión de operaciones, desarrollo de canales comerciales y dirección de redes de distribución dentro del sector energético e industrial. Experiencia demostrada en la planificación estratégica de negocios, negociación de contratos, optimización de márgenes rentables y control de KPI financieros y logísticos. Enfocado en el cumplimiento de objetivos de volumen, expansión territorial y fortalecimiento de marca en el interior del país.

## KEY ACCOUNT MANAGER & DESARROLLO DE RED DE DISTRIBUCIÓN – ANJOR SA

Oct. 2025 – Actualidad

**Desarrollo y Gestión de Red Nacional de Distribuidores:** Liderazgo comercial del canal indirecto y cuentas corporativas B2B a nivel nacional (+200 cuentas), gestionando un volumen superior a 2 millones de litros mensuales de combustibles y lubricantes (ARS 2.000 MM neta/mes).

**Visión Integral del Negocio (Sell-In & Sell-Out):** Acompañamiento a la red de distribución en la prospección y cierre de negocios con el **usuario final** (Agro, Transporte e Industria). El conocimiento técnico-operativo de las necesidades del cliente final potencia la estrategia comercial, rotación de inventario y crecimiento del distribuidor.

**Negociación de Contratos Marco y Exclusividades:** Estructuración y firma de acuerdos comerciales de largo plazo y convenios de exclusividad regional, asegurando compromiso de volumen, márgenes de rentabilidad y resguardo de marca.

**Control Financiero y Gestión de Riesgo Comercial:** Administración integral de políticas de *pricing*, condiciones de crédito, días de cobranza y niveles de *stock*, garantizando el equilibrio entre volumen de venta y rentabilidad neta de la cartera.

**Asesoramiento Técnico-Comercial y Relacionamento C-Level:** Negociación directa con CEOs, Gerentes de Compras y Dueños de empresas/distribuidoras. Consultoría en especificación técnica de lubricantes y fluidos para optimizar rendimiento operativo y fidelización de cuentas.

## CONSULTOR EN ESTRATEGIA COMERCIAL & DESARROLLO DE CANALES - Consultoría independiente

Abr. 2025 – Actualidad

**Asesoramiento Estratégico a Redes y Distribuidores:** Consultoría técnica y comercial dirigida a empresas de Combustibles, Lubricantes y Agro insumos, acompañando a directivos en el diseño e implementación de sus planes de negocio y expansión territorial.

**Optimización de Rentabilidad y Pricing:** Análisis integral de la estructura de márgenes, precios (*pricing*), costos operativos y flujo de fondos para maximizar el margen neta por línea de producto y segmento de cliente.

**Profesionalización del Canal Indirecto:** Diagnóstico de fuerza de ventas y reestructuración de modelos comerciales B2B/B2C, alineando la estrategia del distribuidor con la rotación de inventario y la captación de mercado clave (Transporte, Industria y Agro).

**Disciplina Financiera y Control de Gestión:** Diseño e implementación de indicadores de desempeño (KPIs), esquemas de cobro, crédito y eficiencia de costos para fortalecer el *cash flow* y la sostenibilidad económica del negocio.

**Consultoría C-Level en Toma de Decisiones:** Asesoramiento directo a propietarios y gerencias generales en evaluación de riesgos comerciales, alianzas de distribución y desarrollo de nuevos mercados regionales.

## 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 YPF*

**Desarrollo Integral & Hito Histórico de Crecimiento:** Dirección general y puesta en marcha desde cero de la sucursal, liderando la estrategia comercial y operativa. Escalé la operación a nivel nacional, triplicando la facturación anual (+300%) en las líneas de Lubricantes, Fertilizantes y Fitosanitarios en solo 12 meses.

**Gestión de Red de Revendedores & Sell-Out:** Desarrollo y supervisión del canal de revendedores y cuentas B2B clave. Implementación de consultoría en *pricing*, estrategia comercial y capacitación técnica a equipos de venta para maximizar la rotación de producto (*sell-out*) y la cobertura de mercado.

**Ingeniería Financiera & Gestión de Riesgo Comercial:** Reestructuración integral del modelo financiero y comercial. Implementación de herramientas avanzadas de financiamiento (SGR, convenios bancarios, canje *Forward* y crédito comercial), optimizando el flujo de caja, la cobranza y la rentabilidad del negocio.

**Excelencia Operativa & Cumplimiento de Estándares YPF:** Reestructuración de Logística, Depósito, Administración y Seguridad & Higiene. Gestión bajo auditorías corporativas de YPF, alcanzando múltiples premios y reconocimientos nacionales por cumplimiento histórico de objetivos de volumen, margen y ejecución de marca.

**Gestión de Alianzas Estratégicas & Marcas Líderes:** Negociación y fidelización de carteras con multinacionales y firmas de primer nivel (YPF, Bayer, Syngenta, entre otras). Reactivación del 70% de la cartera de clientes inactivos mediante estrategias de marketing relacional y atención personalizada.

## 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 – FUNDACION 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

**Licenciatura en Administración Agraria**

Universidad Siglo 21 | *En curso*

**Agente de Propaganda Médica (A.P.M.)**

Universidad Nacional de Córdoba (UNC) | *Matrícula Profesional N° 5574*

## IDIOMAS & INFORMÁTICA

**Inglés:** Intermedio (Comprensión auditiva fluida; nivel operativo para negocios).

**Software Comercial & CRM:** Salesforce (Avanzado) | CRM B2B (Avanzado).

**Análisis de Datos & Office:** Power BI (Lectura de tableros y KPIs) | MS Office (Avanzado / Excel).

## COMPETENCIAS CLAVE

Dirección Comercial y Operativa | Desarrollo de Red de Distribuidores | Gestión de Canal Indirecto | Key Account Management (KAM) | Estrategias Sell-In & Sell-Out | Gestión Integral de P&L | Negociación Corporativa C-Level | Esquemas de Pricing y Márgenes | Expansión y Cobertura Territorial | Liderazgo de Equipos Multidisciplinarios | Planeamiento Financiero y Comercial | Gestión de Riesgo Crediticio y Cobranzas | Supply Chain & Logística Comercial | Control de Inventarios y KPIs | CRM & Power BI | Mercado de Lubricantes, Combustibles & Agroinsumos.

## REFERENCIAS EJECUTIVAS

**Fernando Tossi** - Gerente Comercial Canal Mayorista – ANJOR SA.

Tel: +54 9 351 249-7747

**Juan Azcárate** - Gerente Comercial Agro Mediterránea – YPF S.A.

Tel: +54 9 2302 23-2795

**Luis Andrés Rodríguez** - Go To Market Manager Argentina & Uruguay – Bayer S.A.

Tel: +54 9 3515 12-0784

**Daniel Sorrentino** - Gerente Regional Córdoba & San Luis – Syngenta Agro S.A.

Tel: +54 9 3583 64-8151

**Marcelo Boccagni** - Gerente Nacional de Desarrollo de Negocios – ARCH LATAM Argentina

Tel: +54 9 2657 64-0728

**Matías Argota** - COO Cono Sur – Konecta

Tel: +54 9 3515 47-6166