

Curriculum Vitae
Mario Andrés Carroscia



1. DATOS DE CARÁCTER PERSONAL

Nombre : **Mario Andrés Carroscia Batista**
Fecha de Nacimiento : 19 de Junio de 1978
Cédula de Identidad : 4.281.072-4
Estado Civil : Casado
Dirección particular : Punta Carretas / Montevideo
Teléfono Celular : **099 342 275**
E-Mails : mariocarroscia@gmail.com

2. ESTUDIOS

Primaria Completa:

Escuela Evaristo Germán Ciganda (San José), 1985-1990.

Secundaria Completa:

Instituto Dr. Alfonso Espínola (San José), 1991-1997.

Estudios Terciarios:

- Licenciatura en Dirección y Adm. de Empresas, *Universidad de la Empresa*, 2002.-
- Postgrado “Diploma de Especialización Analítica de Negocios”, *UCU, Uruguay*, 2006.-
- Máster “Comercio Internacional en e-commerce y Marketing Estratégico”, *University Queen Mary of London*, 2021-2022.-
- Posgrado “Gestión Estratégica para el Desarrollo Sustentable”, *UADE Business School*, 2022.-

De interés:

- Course "Professional PML, PMLA" / Project Management Latinoamérica, *LatU*, 2014.
- Programa "Liderazgo en Sostenibilidad Empresarial", *Oxford*, 2018.
- Programa "Gestión de proyectos de desarrollo", *BID*, 2020.
- Curso Big Data, Business Intelligence, (*BID*), 2021.
- Course "Negotiation Mastery" Harvard Business School / *Harvard University*, 2021.
- Certificado Profesional "Transformación Organizacional: generación de valor", *Univ. Rosario*, 2022.

3. EXPERIENCIA PROFESIONAL

2021 a la Actualidad – Gerente Estrategia Comercial y Nuevos Negocios/ LATAM IBER / IBERPARK / IBERHOUSE / IBER GOURMET / IBER STORE / IBER POINT

Diseño y dirijo la estrategia comercial para su desarrollo en Uruguay y la región, logrando el crecimiento sostenible de la compañía. Mi desafío se centra en impulsar el desarrollo en todos los órdenes de la compañía como líder de marca a nivel país. Velando por el armado comercial y estratégico RETAIL de productos gourmet, especialmente en fortalecer a productores y familias de rubros diversos, gastronómicos, alimentos, vinos, con énfasis en prácticas comerciales saludables, para la apertura a nuevos mercados.

Me enfoco en incentivar y fortalecer a los equipos de trabajo, con foco en los prospectos y clientes, relaciones duraderas que beneficien el crecimiento del negocio en Uruguay, Argentina, Brasil, Paraguay, Chile y México.

Para lograr dichos objetivos, es necesario impulsar prácticas comerciales sostenibles, que bajen como lineamientos estratégicos en toda la organización. Con más de 20 tiendas en todo el territorio nacional, y expansión en Argentina, Brasil, Paraguay, Chile y México, esta red de contención sobre políticas abocadas a una mejor rentabilidad, contiene una fuerte relación interna, con diferentes organismos, incluyendo a empresas del ámbito de Servicios gastronómicos, industrias de Gran Porte, IT, Contact Center, Call Center, CRM.

Brindando herramientas de fidelización, capacitación a más de 160 funcionarios, planes comerciales, análisis de mercado, compras de equipos, presupuestos, mecanismos de préstamos no reembolsables y facilidades que permitan su mejor incorporación al país.

Dirijo y coordino el equipo operativo en cada país y Unidad de negocio, administración, proceso de préstamos, comercial y logística sobre los nuevos y existentes negocios asociados a cada proyecto. Proporciono, promuevo y lidero al equipo mediante la coordinación de actividades con prospectos. Planifico la estructura y realización de estimaciones, utilizando técnicas de planificación de actividades para definir su orden de ejecución, sus tiempos y sus costos.

Organizo los recursos apropiados, creando la estructura organizativa de acuerdo a perfiles y funcionalidad en la organización.

2018- 2022 – Commercial Manager Regional **ALADI, (Asociación Latinoamericana de Integración).**

Gerente regional de la ALADI, para el impulso a empresas del ámbito de Servicios en agronegocios, industrias de Gran Porte, IT, Contact Center, Call Center, CRM, que deseen instalarse en Uruguay y la región. Brindando herramientas comerciales, análisis de mercado, arancelarios, legislación nacional, planes comerciales, presupuestos, mecanismos y facilidades que permitan su mejor incorporación al país.

Dirijo y coordino el equipo comercial, administrativo, logístico y comercio exterior sobre los nuevos y existentes negocios asociados a cada proyecto.

Actualmente (2024) propongo y planifico rueda de negocios, organizada por la propia ALADI, Presidencia de la República, Uruguay XXI, ANDE, Programa SEMBRANDO de Presidencia de la República, Ministerio de Industria, Turismo y RREE, entre otros organismos.

2015–2018 - Commercial Head / New Business **Riogas SA**

Responsable Comercial en la cadena de distribución de la organización, llevando adelante las negociaciones con potenciales clientes, sindicatos, realizando reportes a la dirección, con los estándares más altos del rubro del supergás. Incluyendo tecnologías, metodologías basadas en información, ventas por internet, utilización de base de datos, fidelización de clientes.

Mis logros destacados en la organización:

Desarrollar y difundir una filosofía de calidad de servicio y experiencia del consumidor y clientes en todas las áreas de la Empresa.

En consenso con la junta directiva llevé adelante la operación estratégica y financiera de la compañía hacia un servicio de alta calidad, logrando la rentabilidad trazada.

En mi experiencia aseguré que las aprobaciones de obras y proyectos estén en orden y la relación con los entes regulatorios sea impecable, así como la gestión administrativa interna esté ordenada y cumpliendo con el presupuesto.

Llevé a cabo mejoras en las políticas y procesos de trabajo para llevar a la Empresa a una mayor profesionalización, con capacitaciones constantes en todos los niveles de la organización.

•2009-2012 - Gerente de Ventas y Satisfacción de Clientes.- **ISBEL TELECOMUNICACIONES**

Mis funciones principales fueron diseñar, planificar, desarrollar e implementar planes de trabajo para los clientes de la empresa, con el propósito de cumplir el plan anual de negocios de la empresa. El cargo involucró, además, generar un plan de lealtad y mantenimiento de relaciones a largo plazo con los clientes más rentables de la empresa.

Bajo mi responsabilidad:

- Dirigir y controlar el diseño e implementación de la estrategia de desarrollo comercial en las diferentes oficinas de las empresas en Uruguay y el exterior, a fin de garantizar la existencia de un modelo que apoye el desempeño organizacional, de sus líderes y equipos de trabajo.
- Definición de la estrategia de Negocios de acuerdo a la cultura de la empresa.
- Identificación de capacitación y desarrollo, así como el reclutamiento junto a los otros mandos.
- Lineamientos para una comunicación efectiva entre los funcionarios y la empresa.
- Despliegue de programas de Performance Management.
- Desarrollo y ejecución de programas de capacitación de personal.
- Gestión de las relaciones laborales con los empleados sindicalizados.
- Propuesta de la política de Salarios y Beneficios que permita el desarrollo, motivación y retención de los recursos. **El cargo abarcó el liderazgo, planificación y desarrollo de la gestión de proyectos alineado con los valores de los recursos humanos de la Compañía, en las distintas bases que posee en América Latina.**

• 2003- 2009.- Consultor Regional Responsable en Comunicación Institucional BID (Banco Interamericano de Desarrollo)

Consultor responsable en Cono Sur, América latina y el Caribe, para la realización y ejecución de políticas comunicacionales, comerciales, ejecución plan de Marketing, capacitación, evaluación de resultados. Responsable de la coordinación de equipos de trabajo y control de calidad, salud y seguridad ocupacional.

Detalles de los cursos y formación que allí impartí: Sistema de Gestión de la Calidad. Desarrollo de Habilidades para Mandos Medios y Supervisores. Gestión del Tiempo / Coaching / Comunicación / Creatividad / Desarrollo Personal / Efectividad / Empowerment / fidelización de clientes / Gestión de proyectos / Liderazgo / Gestión sobre crisis y estrés / Motivación / negociación / Reuniones Eficaces / Toma de decisiones / El trabajo en equipo / Manejo de clientes difíciles. Administración de Personal y Evaluación del Desempeño.

• 2007- 2008.-

Consultoría

Consultor de empresas con prestigio a nivel nacional realizando cursos Comunicación Interna y Gestión de Competencias, a través de la Consultora Gesta.

4. PUBLICACIONES

2004 - 2005.-

Publicaciones

Responsable de la creación y edición del semanario "La Sexta" del diario Primera hora, donde se centró en estudios de mercado, posicionamiento y estrategias de marketing de las empresas públicas y privadas en el departamento de San José.

2019 a la actualidad -

Docencia

Docente: Prácticas comerciales y ventas

Licenciatura en Dirección de Empresas

Universidad de Córdoba / Campus Córdoba / Argentina.

5. OTROS ESTUDIOS

Congresos / Seminarios

- Curso: Auditoría Interna de la Calidad. LATU Sistemas. -Julio 2006
- Curso: Sistemas de Gestión de Calidad, ISO 9000 QMS OVQ. LATU Sistemas. 2006
- Curso: Normas de aseguramiento de calidad para MIPYMES, HACCAP, HACCP LATU Sistemas. 2006.
- Curso Desarrollo de Habilidades Gerenciales, CESA Managment Solutions. 2006
- Gestión del cambio y comunicación interna, ORT, 2009.
- Distribución y Retailing, UCU 2009.
- Comunicaciones Integradas, UCU, 2009.
- Marcas y nuevos productos, UDE, 2010.
- Finanzas para decisiones de Marketing, ADM, 2011.
- Marketing Digital, Universidad ORT, Uruguay, 2016.
- Marketing de Oferta, Universidad ORT, 2016.
- Curso PML, PMLA - Project Management Latinoamérica, Latu, Uruguay. 2014.
- Técnicas de Investigación en Comunicación Institucional, ALADI, 2020.

Linkedin Learning 2021

- Curso Big data, Recursos Humanos y Gestión del bienestar laboral.
- Curso Especialista en análisis de datos de HR & People Analytics

Academia Humanos Reales, República Argentina

- HR Bootcamp
- Digital HR People Analytics / Buenas prácticas en HR
- IT Recruiting / Gestión del Desempeño
- Learning & Development y Analytics

Noviembre de 2024

Sres.

Presente

De mi mayor consideración

Soy un profesional en el ámbito de Estrategia Gerencial, con gran énfasis en el área de Nuevos Negocios, fidelidad en cartera de clientes y Comunicación Institucional con una clara vocación de servicio y visión estratégica en dicha materia.

Amplia trayectoria en el ámbito público privado, con el armado de grupos multidisciplinarios sobre gestión, marketing, comercial, comunicación institucional, logística, sistemas de calidad y negociación dentro de las empresas que me he desempeñado.

Tengo amplia experiencia en la Implementación de procesos, confección de proyectos y organización de equipos de trabajo en Ventas, Marketing Digital, Logística Internacional, canales digitales y relación con organismos públicos y privados.

Impulsando programas de desarrollo de habilidades comerciales en empresas públicas y privadas, de Mediano y Gran Porte, en áreas de Productos y Servicios Masivos, Turismo, Salud, Tecnología, Software, Agroindustria, Educación, Salud, y trabajos en el ámbito gubernamental.

Lideré y Lidero actualmente la comercialización de productos en todo el territorio uruguayo, conociendo muy bien los 19 departamentos de Uruguay y sus localidades. Además, trabajo en la comercialización de servicios y productos entre Uruguay a China, visitando y exponiendo en la Feria Internacional de Canton, en 3 oportunidades consecutivas, en representación de organismos nacionales, empresas uruguayas y extranjeras.

Sin más, saludos, Mario Carroscia