BENOIT MARPEAU

Luis María Campos 1472 – 5° "A", Capital Federal
benoitmarpeau@gmail.com
Celular: (+54911) 2154 7074
Ciudadano francés

PERFIL

Soy un profesional con un alto nivel de adaptabilidad y versatilidad producto de 20 años de experiencia en Finanzas tanto en empresas nacionales como multinacionales de diversas envergaduras e industrias. Deseoso de emprender nuevos desafíos y de seguir aportando mi experiencia tanto en Argentina como en otros mercados. Disfruto siendo partner del negocio, aportando una mirada estratégica y dispuesto siempre a nuevos aprendizajes. Complementé mis estudios con un MBA y cuento con una comunicación fluida en seis idiomas.

RECORRIDO PROFESIONAL

ADDOC

CFO — Mayo 2022 – Enero 2023

Miembro del comité ejecutivo

Responsable de las áreas de Tesorería, Control de Gestión, Contabilidad, Impuestos, Cuentas por Pagar, Compras y Facturación, liderando un equipo de 25 personas.

- Responsable financiero para un negocio de 25 MUSD de facturación anual. Manejo de SAP.
- Mejoré el cash flow de la compañía con la implementación de nuevas estrategias de financiamiento y una optimización de los plazos de pago lo que incrementará el flujo de dividendos a los accionistas en 2023.
- Reorganicé el organigrama de las distintas áreas de la dirección y reestructuré los procesos de gestión de tesorería, compras y pagos a proveedores, generando sinergias y mayor eficiencia.
- Lideré un programa de cost-killing que generó una reducción de los costos tercerizados del 10% en un periodo de 3 meses.

PC ARTS

Gerente de Administración y Finanzas — Octubre 2021 – Abril 2022

Miembro del comité ejecutivo

Responsable de las áreas de Tesorería, Contabilidad, Cuentas por Cobrar, Control de Gestión, Impuestos, Cuentas por Pagar y Compras no productivas, liderando un equipo de 35 personas.

- Responsable financiero para un negocio de 120 MUSD de facturación anual. Manejo de SAP S/4 HANA.
- Reorganicé la gerencia de Cobranzas y modifiqué la metodología de gestión, logrando reducir los plazos de cobro y mejorar la cobranza mensual en un 8% en un periodo de 6 meses.
- Rearmé la gestión de Tesorería y construí el cash flow proyectado, dando mayor visibilidad al negocio para confirmar los pedidos de importaciones de productos terminados por 10 MUSD mensuales.

YAMAHA MOTOR ARGENTINA

Business Partner Manager — Septiembre 2019 – Septiembre 2021

- Participé en el "startup" del negocio logrando la validación del mercado objetivo y de los ingresos proyectados, el mapeo de todos los procesos y su posterior implementación en el software de gestión.
- Definí los clientes target en función de su perfil crediticio y mejoramos el plan de ventas junto con el área Comercial antes del lanzamiento del negocio.
- A cargo del área de Créditos y Cobranzas en la nueva unidad de negocio "Plan de Ahorro".

CARREFOUR ARGENTINA

Director – Banco de Servicios Financieros Carrefour — Julio 2016 – Agosto 2019

Miembro del comité ejecutivo del banco

Responsable de la gestión del riesgo de crédito y la cobranza de una cartera de 450.000 tarjetas de crédito. A cargo de 2 gerencias conformando un equipo de 65 personas.

- Desarrollé un modelo de estimación de la rentabilidad futura de los nuevos clientes en función de su perfil crediticio a fin de reducir la cantidad de altas de clientes en un 20%, lo que ayudó a rentabilizar la cartera de clientes y aumentó la ganancia anual del banco en 5 MUSD en 18 meses.
- Lideré un equipo de 65 personas, fomenté promociones internas y reorganicé el área de Back-office de Cobranzas, para lograr un mayor control sobre la operación y cumplir con los objetivos de servicio al cliente.
- Reestructuré el call center con la reorganización de los equipos de operadores, la incorporación de nueva tecnología y la implementación de nuevos flujos de gestión, generando un aumento en la cantidad de contactos efectivos con los clientes del 15% para asegurar una cobranza mensual de 40 MUSD.

BANCO CETELEM ARGENTINA – GRUPO BNP PARIBAS — desde 2005 hasta 2016

Gerente Alianzas estratégicas — Abril 2012 – Junio 2016

A cargo de la relación comercial con Banco Servicios Financieros Carrefour, socio estratégico de la compañía.

- Encabecé las negociaciones de la renovación de los contratos de prestación de servicios que fue aprobado por la dirección regional y la casa matriz (Monto anual: 16 MUSD).

Jefe de Productos y Seguros — Abril 2010 – Marzo 2012

Responsable del desarrollo de los productos financieros y de la venta de seguros.

- Impulsé la creación de una tarjeta de crédito Mastercard Cetelem y negocié la implementación de nuevas estrategias de comercialización, alcanzando un volumen de compras de 9 MUSD por mes.
- Expandí la venta de seguros en los comercios, generando hasta el 10% de los ingresos del banco.

Jefe de Control de Gestión y Planeamiento Financiero — Octubre 2005 – Marzo 2010

Responsable de la elaboración y seguimiento del presupuesto y del cash flow, evaluación de inversiones.

- Elaboré Business Plans para los nuevos negocios de financiación de motos y autos, que luego representaron el 70% de los ingresos del banco.
- Propuse y organicé el seguimiento de iniciativas de ahorros de costos que contribuyeron a una reducción de los gastos operativos del 16% respecto a las metas del plan estratégico del 2009.

PIERRE FABRE ARGENTINA

Jefe de Proyectos — Mayo 2005 – Septiembre 2005

SAINT-GOBAIN SEKURIT DEUTSCHLAND – Herzogenrath, Alemania

Controller — Julio 2000 – Enero 2003

Analista Control de Gestión Sr. — Marzo 1999 – Junio 2000

SAINT-GOBAIN CORPORATION – Valley Forge, Estados Unidos

Analista Contable Jr. — Octubre 1997 – Octubre 1998

EDUCACIÓN

2010 – 2011 MBA (Master of Business Administration), Universidad Torcuato Di Tella
1994 – 1997 Magister en Economía y Finanzas, Universidades de Bordeaux y Hamburgo
1992 – 1996 Licenciatura en Economía, Universidad de Bordeaux

IDIOMAS

Francés: lengua materna
Español, Inglés, Alemán: bilingüe
Portugués, Italiano: avanzado