

Gastón Matías Orta

Objetivo:

Soy un profesional con amplia experiencia en áreas Comerciales y de Desarrollo de Negocios. Mis principales habilidades son el buen relacionamiento con las personas, capacidad de liderazgo, desarrollo de estrategias comerciales, alta capacidad para trabajar en equipo, liderazgo de proyectos y proactividad.
Me considero una persona desafiante, persistente y resiliente. Siempre mirando el lado positivo y buscando una solución satisfactoria.

Experiencia Laboral:

- Octubre 2018- Septiembre 2022 Becton Dickinson Argentina SA
  Senior Sales Representative IDS
  Me desempeño como Representante de ventas de la línea Integrated Diagnostic solutions. Esta línea incluye todos los insumos de microbiología e insumos de preanalítica para laboratorios e instituciones de la salud.
  Mantuve y generé nuevos clientes, posicionar la marca y cumplir el G2M del negocio. Gestione el interior Patagonia a través de distribuidores. Implemente contratos, cumplimiento de cuotas y cobranzas.
  Manejo de herramientas como Salesforce, Concur, Nodum y Pipefy.
  Clientes importantes manejados como Hospital Alemán, Domeqc Lafage y Cemic.

- Enero 2017- Octubre 2018 Kimberly Clark Professional
  Key account Manager Food Pro
  Desarrolle las cuentas claves Procesadoras de Alimentos a nivel nacional.
  Implemente a través de la venta consultiva soluciones de higiene para el filtro sanitario y limpieza de superficie.

A su vez, ser un aliado estratégico con nuestros clientes para otorgar soluciones en el cambio de comportamiento para influir y fomentar buenas prácticas de higiene y de limpieza.
Cuentas clave gestionadas como Unilever, Arcor, Coca Cola, Nestlé, Grupo Bimbo, etc.
Manejo de herramientas como Salesforce.

- Enero 2015- Enero 2017 **Kimberly Clark Professional**

Senior Sales Representative Food Pro e Industria

Me desempeñe como consultor de ventas especializado en el segmento de Food Processing y Manufactura.
Mantuve la cartera actual e incorpore nuevos clientes.
El objetivo de nuestros productos de sanitización e higiene es obtener lugares de trabajo más saludables, seguros y sustentables.
Nuestras marcas lideres como Scott, Kleenex y Wypall nos brindan productos innovadores que favorecen la eficiencia y la experiencia de las empresas que nos eligen como sus aliados.
Nuestras líneas de productos son los siguientes: Jabón spray, Jabón espuma, sanitizante en spray, toallas en rollo e intercaladas, papel higiénico en rollo e intercalado y paños de limpieza industrial Wypall.

- Mayo 2013- Diciembre 2014 **Fragarome S.A.**

Departamento Comercial – Ejecutivo de Cuentas – Departamento de Marketing

Fui el responsable comercial de Sabores.

Mis tareas fueron:

- Atención y asistencia técnica al cliente.
- Posicionamiento de la marca en el mercado.
- Eventos junto con clientes y otros proveedores
- Búsqueda de nuevos clientes.
- Mantención de la cartera actual.
- Recepción y realización de los pedidos.
- Cobranzas.
- Entrega de los pedidos.
- Investigaciones de mercado y nuevos productos.

- Enero 2010-Mayo 2013 **Duas Rodas Argentina S.A.**

Departamento Comercial – Ejecutivo de Cuentas – Departamento de Marketing

Me desempeñe como Ejecutivo de Cuentas con el manejo de clientes corporativos grandes (Ej. Coca Cola, Pepsi, Danone, Distribuidores de Helados, etc.), medianos y algunos pequeños.

Mis tareas fueron:

- Atención y asistencia técnica al cliente.
- Búsqueda de nuevos clientes.
- Mantención de la cartera actual.
- Recepción y realización de los pedidos.
- Cobranzas.
- Entrega de los pedidos.
- Investigaciones de mercado y nuevos productos.
- Implementación de nuevos proyectos y mercados.

➢ Octubre 2008- Enero 2010 Duas Rodas Argentina S.A.

Departamento de Desarrollo – Análisis y evaluación Sensorial – Departamento de Aplicaciones – Encargado de compras de laboratorio- Asistencia técnica Clientes

La empresa realiza aromas y aditivos para la industria alimenticia
(www.duasrodas.com)
Mis tareas son:

- Pesaje de formulas de proyectos internos (Aromas/ Colorantes).
- Creación de nuevos aromas según las exigencias del cliente.
- Aplicaciones de proyectos internos en diferentes bases según exigencia de cliente.
- Desarrollos de bases para aplicación de proyectos.
- Seguimiento de estabilidad de diferentes proyectos. *(SHELF LIFE)*
- Comparación de aplicaciones con productos del mercado, realizando investigaciones en este y consultando CAA para su correcta aplicación.
- Ajuste de Materias Primas / descarga de Stock
- Abastecimiento (Mercado / Librería/ Materias Primas/ Materiales de laboratorio)
- Administración de análisis de Control de Calidad.
- Control de productos importados, stock interno.
- Asistencia técnica a clientes, aplicaciones, formulaciones y soluciones integrales.

Educación:
Universidad Argentina de la Empresa (UADE)

Licenciatura en tecnología industrial de los alimentos – Estudiante 4° año
(Restan 6 materias).

Colegio Secundario: Instituto San José de Calasanz – Egresado 2002

Titulo: “Bachiller con Capacitación laboral como auxiliar en Administración“

Otros Estudios:

- Ingles Intermedio (Lectura-Comprensión) – Estudios cursados en el CEINAR (5años)
- Cursos de PC realizados en el colegio – Muy buen manejo del OFFICE.
- Curso de Gestión de Inventarios realizado en Estudio Axenfeld.
- Curso de Microbiología de productos carnicos realizado en 3M.
- Curso de Análisis Sensorial, duración de 10 horas realizado en Duas Rodas Argentina S.A., Instructora: Juliane Puntel.
- Curso de Aditivos Aromatizantes dictado por la Asociación Química Argentina de 10 horas de duración.

Datos Personales

Fecha de Nacimiento: 12-04-1985

Domicilio: Av. Directorio 647 8 E

DNI: 31.604.791

Celular: 1532451599

Nacionalidad: Argentina

Estado Civil: Casado , 1 Hija de 5 años.

Dirección de e-mail: gastonorta@hotmail.com/ gastonorta@gmail.com