

ING. MARIANO JAVIER GRASSI

Master en Dirección Comercial mjgrassi@fibertel.com.ar
Argentino-Casado-45 años DNI: 21.954.878 – 2 Hijas
Vuelta de Obligado 451, Acasusso, San Isidro, Bs. As. Mensajes: 011- 4742-3304/15-5625-7989

PERFIL PROFESIONAL

Ingeniero Mecánico con **Master en Dirección Comercial**. Trayectoria nacional e internacional de 19 años en Ventas, Marketing y publicidad. Desarrollo de Negocios y Canales de Comercialización en mercados nacionales e internacionales para compañías líderes.
Start Up de nuevas unidades de negocios.
Probada experiencia en el desarrollo e implementación de acciones estratégicas, con fuerte orientación a resultados.
Marcada capacidad de análisis comercial y liderazgo de equipos interdisciplinarios, con excelente manejo de relaciones interpersonales. Orientación a Resultados. Autonomía, pensamiento analítico y capacidad de planificación. Amplio conocimiento del rubro industrial y de Oil & Gas, entre otros.

EXPERIENCIA LABORAL

GRUPO PALMERO (Compañía Líder en paquetizados de equipos pesados) Latin American Manager 04-2014 / 2016
Definición de Estrategias Comerciales y Competitivas. Atención a grandes cuentas. Desarrollo y control del Canal de Distribución. Marketing y Publicidad. Desarrollo de nuevos productos.
Start Up de nuevo unidad de negocio (Equipamiento de Fractura para pozos de Shale Oil & Gas).

ABAC S.R.L (Compañía Líder de Válvulas y Manifolds) Sales & Marketing Manager 07-2009/04 - 2014
Definición de Estrategias Comerciales y Competitivas. Atención a grandes cuentas. Desarrollo y control del Canal de Distribución. Marketing y Publicidad. Desarrollo de nuevos productos.
Logros: A corto plazo, nuevo lanzamiento de nuevo producto, se estima incremento de la facturación 10/15 %.

CEMBRASS S.A. (Termo Mecánica Do Brasil, Producción de Latón) Commercial & Logistics Manager 06-2008/06-2009
Definición de Estrategias Comerciales y Competitivas. Atención a grandes cuentas. Diseño, desarrollo y control del Canal de Distribución. Gestión de logística. Marketing y Publicidad.
Logros: Incremento en la cartera de clientes 20 %. Ventas al exterior: Incremento 50 %.Desarrollo de la nueva imagen corporativa.

ABAC S.R.L (Compañía Líder de Válvulas y Manifolds) Sales & Marketing Manager 01-2002/06-2008
Definición de Estrategias Comerciales y Competitivas. Atención a grandes cuentas. Desarrollo y control del Canal de Distribución. Marketing y Publicidad. Responsable de la distribución y representación a nivel regional de la Empresa O Brien de origen Estados Unidos.
Comercialización del Producto en el Mercado Argentino, como regional y asiático, principalmente a Empresas Petroleras y Distribuidoras de Gas y demás Industrias. Seguimientos de nuevos proyectos. Gestión y Seguimiento de Licitaciones Privadas. Cumplimiento de Objetivos por: Revenue y Forecast de Ventas. Publicaciones técnico comerciales en revistas del sector. Desarrollo de nuevos productos en conjunto con el departamento de Ingeniería.
Logros: Se creó el canal de distribución a nivel país y regional. Nuevo producto: incremento de la Facturación 40 %.

KSB-AMRI (Compañía Alemana, Líder en Bombas Industriales) Sales Engineer 1998/2001
Venta y Asesoramiento de Equipos Industriales, paquetizados de Mediano y Alto porte. Comercialización del Producto en el Mercado Argentino, Chileno, Paraguayo y Uruguayo. Compras de Insumos para los Equipos Comercializados. Gestión y Seguimiento de Licitaciones Públicas y Privadas. Estrategias de Ventas: Desarrollo y



Mantenimiento de Nuevos Clientes. Cumplimiento de Objetivos por: Revenue y Forecast de Ventas. Definición de Estrategias Comerciales y Competitivas.
Logros: Ventas a grandes proyectos (Por ejemplo: Aeropuerto de Ezeiza, Atucha).

Grupo FATE-ALUAR Área Comercial Cincotta - Sales Engineer **1997/1998**

Ventas técnicas a Cuentas Corporativas. Desarrollo y Seguimiento de Nuevos Clientes. Asesoramiento Técnico. Pronostico de Ventas. Prospecting: Relevamiento y Análisis del Mercado y Tendencias. Medición de Objetivos por Productividad.

JOHNSON & JOHNSON de Argentina - Plannig **1995/1996**

Planeamiento de la Producción. Requisición de Materias Primas para la Producción.
Requisición de Producto Terminado Nacional e Importado según Análisis de Forecast. Area Logística – Asistente del Area. Depósito de Materia Prima y Producto Terminado. Gestión y control de Stock . Auditoria de Gestión.

EDUCACION

- **UBS – UADE Business School** 2006 - Master en Dirección Comercial
- **Universidad de la Marina Mercante** 1996 - Ingeniero Mecánico
- **Colegio L. A Huergo (Enet N° 9)** 1989 - Técnico Mecánico
- **Cole gio San Cirano** Primario

Actividad académica

Universidad de la Marina Mercante: Jefe de Laboratorio de trabajos prácticos de la Materia Tecnología Mecánica y Eléctrica 1998/2002

IDIOMA

- Inglés.

PROGRAMAS DE POSTGRADO Y ACTUALIZACIÓN

- Programa Intensivo de Comercio Exterior (Fundación Bank Boston).
- Curso de: Dirección de Ventas (IAE); Planificación Comercial (IAE);
- Post Grado Ejecutivo en Dirección de Empresas (UNIVERSIDAD del CEMA);
- Oratoria; Técnicas de Negociación (Fundación Bank Boston).
- Curso de Lubricantes (SHELL - CABSA).
- Curso de Combustibles (SHELL - CABSA).
- Curso de Marketing (Centro Argentino de Ingenieros).
- Curso de Técnicas de Ventas (KSB - Archenti & Asoc.).
- Curso de Seguridad e Higiene Industrial (AIR LIQUIDE -LA CAJA ART)
- Curso de Soldadura y Gases Industriales (AIR LIQUIDE).
- Curso Técnico sobre Neumáticos (FATE - MICHELIN)
- Curso de Control de Calidad (Universidad de la Marina Mercante).
- Seminario de turbinas de gas (Universidad de la Marina Mercante).
- Jornadas sobre formación de Ingenieros en la Argentina de hoy y
- del Siglo XXI (Centro Argentino de Ingenieros).
- Curso de Comunicación en la Empresa (Asoc. Arg. de PNL).

Otras actividades

- Consultor del programa desafío Joven de SHELL-ACDE.
- Miembro del Centro de Egresados UBS (UADE – Business School).
- Deporte: Tenis, Ciclismo, Rugby y yachting (Timonel de Vela).