Contact

www.linkedin.com/in/tom%C3%A1s-benson-a1342a5 (LinkedIn)

Top Skills

Business Planning
Business Strategy
Negotiation

Honors-Awards

Buenos Aires Emprende 2011 - Unsobre.com

Tomás Benson

New Business Development
Argentina

Summary

Licenciado en Administración de Empresas y Contador Público con mas de 15 años de experiencia comercial en Consumo Masivo. Conocimiento integral de los diferentes canales de venta, experiencia en planeamiento comercial y desarrollo de nuevos negocios. Complemento con un perfil analítico, manejo de presupuestos y P&L.
Muy buenas relaciones interpersonales y marcada orientación al trabajo en equipo y al logro de resultados.

Experience

DIA Argentina
New Business Development
November 2015 - November 2019 (4 years 1 month)

- Desarrollo de clientes especiales y operaciones de gran volumen. Incorporación de nuevas categorías en el canal
- Lanzamiento de nuevo formato de venta directa al Canal Tradicional con productos Marca Dia%
- Desarrollo de la marca Dia% en el interior a través de Distribuidores

Alejandro Negro SRL - Distribuidor de BRF (Quickfood, Sadia, Dánica), McCain, Milkaut
2 years 10 months

Commercial Manager
March 2015 - November 2015 (9 months)

- Distribuidora de alimentos con 2900 clientes, 2 supervisores y 18 vendedores
- Diseño de estrategia de precios y acciones comerciales
- Determinación y seguimiento de objetivos por categoría y vendedor
- Reestructuración de zonas y rutas
- Rediseño de política de remuneraciones e incentivos a la FDV
- Negociación con clientes especiales y cadenas regionales

Business and Channel Development
June 2014 - February 2015 (9 months)

- Líder de proyecto Plataforma Web Horizonte (Web con información comercial para uso interno y de la Red de Distribuidores)
- Diseño e implementación de un sistema de conexión para la transmisión diaria de información de venta de los Distribuidores
- Desarrollo e implementación de indicadores y reportes comerciales
- Estandarización de procesos comerciales para el 100% de la Red de Distribuidores
- Desarrollo y gestión de proyectos de mejora aplicados a la Red de Distribuidores

Modern & Traditional Channel Planning Coordinator
February 2013 - May 2014 (1 year 4 months)

- Análisis de venta por Canal / Cliente / Categoría / SKU / Región
- Análisis de EBITDA por Canal / Categoría / SKU
- Forecast por Canal / Cliente / Categoría / SKU
- Análisis de rentabilidad de la Red de Distribución
- Monitoreos y auditorías a los DIs
- Armado de PO, seguimiento y control de gastos comerciales
- Propuestas, análisis y control de acciones comerciales y premios por cumplimiento de objetivos de volumen
- Análisis y seguimiento de principales variables comerciales (SOM, Facing & Price Index)

Unsobre.com
Co-founder & Director
December 2011 - April 2014 (2 years 5 months)

- Desarrollo de un sitio web que facilita la organización de regalos en grupo
- Ganador de Buenos Aires Emprende 2011

Rincón Huana SA
Administration & Planning
May 2011 - January 2013 (1 year 9 months)

- Elaboración de presupuestos económicos y financieros
- Control de gestión y presupuestario
- Determinación de rentabilidad por negocios
- Planeamiento impositivo y relación con estudio contable externo
- Análisis de Capital de Trabajo y relación con entidades bancarias

Grupo Arcor

5 years 11 months

Senior Accountant

January 2010 - May 2011 (1 year 5 months)

- Armado y control de EERR y ESP por Planta
- Realización y seguimiento de los presupuestos por Plantas
- Reasignación de gastos comerciales a otros Negocios
- Control presupuestario de gastos del Negocio
- Administración de Activos Fijos

Senior Business Analyst

December 2005 - December 2009 (4 years 1 month)

- Administración de ventas
- Análisis crediticio de clientes actuales y potenciales
- Elaboración de reportes y análisis de indicadores del Área
- Análisis de Rentabilidad de la Red de Distribuidores
- Realización de auditorias financieras, patrimonialesy económicas a DIs oficiales
- Análisis y control de acciones comerciales
- Administración y control de recursos del Área Comercial

Commercial Analyst

July 2005 - November 2005 (5 months)

- Auditorías de mercado por zonas
- Análisis de posicionamiento de la competencia
- Relevamiento en PDV y elaboración de informes
- Reingeniería de procesos administrativos y comerciales del ArcorCenter
- Análisis de rentabilidad por líneas y por Unidades de Negocios del ArcorCenter

AGP SE - Puerto Buenos Aires

Commercial Analyst

December 2002 - June 2005 (2 years 7 months)

- Elaboración de estadísticas y reportes
- Control de Terminales Portuarias

Felix Lavaque S.A. - SUTER S.A. - Viñas de Altura S.A.

Sales Executive

August 2001 - December 2002 (1 year 5 months)

- Incorporación y desarrollo de clientes

- Organización de eventos y promociones
- Seguimiento y evaluación de resultados de acciones comerciales

Education

Pontificia Universidad Católica Argentina 'Santa María de los Buenos Aires'

Posgrado en Comercialización Agraria · (2012 - 2013)

Pontificia Universidad Católica Argentina 'Santa María de los Buenos Aires'

Contador Público · (2003 - 2004)

Pontificia Universidad Católica Argentina 'Santa María de los Buenos Aires'

Licenciado en Administración de Empresas · (1996 - 2001)

San Pablo

· (1991 - 1995)