

FEDERICO VILLARRUEL

Trade Marketing e Inteligencia Comercial en consumo masivo. Traduzco la estrategia comercial en planes de ejecución medibles para el canal.

Buenos Aires, Argentina · +54 9 11 3065 9240 · villarruelfm@gmail.com · linkedin.com/in/f-villarruel · fedevillarruel.com



PERFIL

Licenciado en Psicología por la Universidad de Flores (UFLO). Actualmente curso la Licenciatura en Comercialización en la Universidad Abierta Interamericana (UAI), a cinco materias de finalizar. Más de 5 años de experiencia en desarrollo comercial y marketing: me formé en consumo masivo dentro de una operación de escala regional y construí negocios propios en e-commerce.

Trabajo sobre la información que sostiene la decisión comercial: indicadores de gestión, análisis del negocio y traducción de la estrategia en planes de ejecución. Perfil analítico y resolutivo, con foco en resultados: cuantifico el problema, defino el curso de acción y lo llevo hasta la implementación. Busco desarrollarme en el área comercial de una compañía de escala, en planeamiento estratégico, trade marketing, inteligencia comercial o desarrollo de negocios.

Autor de “La Teoría del Sándwich”, sobre experiencia del cliente, con prólogo de Juan Merodio y N°1 en su categoría en Amazon Kindle. Doy charlas en UFLO y en el Posgrado de Ciencias Económicas de la UNLP sobre IA aplicada a negocios y estrategia comercial. Practico ciclismo y running.

EXPERIENCIA

Fedini — Fundador | Estrategia y Producto

Agente de ventas con IA para e-commerce y retail · Buenos Aires · Sep. 2025 – Ago. 2026

- Fundé y dirigí Dini, un agente de ventas con inteligencia artificial que **operó en más de 50 negocios** de e-commerce y retail.
- Definé el planeamiento estratégico y la salida al mercado: cliente objetivo, propuesta de valor, precios y canales de adquisición.
- Diseñé el sistema de indicadores del negocio: adquisición, activación, retención e ingresos.
- Discontinué la operación en agosto de 2026. El ritmo de crecimiento no justificaba la estructura de costos. Conduje el cierre y la transición de clientes.

SIMPLEX Ecommerce — Coordinador de New Business

Buenos Aires · May. – Sep. 2025

E-commerce de consumo masivo. 70-80 empleados y cerca de 5.000 SKUs activos. Seller n°1 de consumo masivo y n°3 de toda la plataforma en Mercado Libre Argentina, con distribución y logística propias a todo el país.

- Amplíé el catálogo de 3.500 a 5.000 SKUs: **1.500 SKUs nuevos en cinco meses (+43%)**.
- La ampliación aportó **entre 200 y 400 carritos adicionales por mes**.
- Estuve a cargo de **Proximity**, la operación de entrega inmediata bajo la marca Ecomódico dentro de Mercado Libre Delivery, logrando tiempos de entrega por debajo de los 30 minutos.
- Gestioné el pipeline comercial completo: prospección, propuesta, negociación y cierre.
- Generé alianzas con partners tecnológicos y comerciales para ampliar la oferta de servicios.

Coca-Cola FEMSA

Buenos Aires · Ene. 2021 – May. 2025 (4 años y 5 meses)

Analista de Desarrollo Comercial — Canal Tradicional

Oct. 2022 – May. 2025 (2 años y 8 meses)

- Lideré la implementación local de **P.A.C.E. LAB**, piloto de Trade Marketing con The Coca-Cola Company en 8 autoservicios de Buenos Aires con tecnología sensorial e IA en el punto de venta: coordiné proveedores regionales y la ejecución interna.
- Lideré el desarrollo de un **sistema de pedido sugerido con IA** para la fuerza de venta en calle, que generaba recomendaciones a partir de geolocalización, patrones de compra y nivel socioeconómico del comercio.
- Lideré un proyecto de **precios y promociones dinámicas** en back office, que parametrizaba el paquete comercial de cada cliente según los atributos cargados en el maestro de clientes.
- Desarrollo comercial del Canal Tradicional en venta directa e indirecta: kioscos, almacenes, autoservicios y canal emergente.
- Elaboré en Power BI los reportes de venta y el seguimiento de indicadores y objetivos del sector, por canal, zona y segmento. Referente de Excel y Google Sheets para el equipo comercial.
- Segmenté y prioricé puntos de venta para orientar el foco y los recursos comerciales.
- Reconocimiento interno** por “Foco Obsesivo y Centrado en el Cliente”.

Operador de Canales Digitales y Televenta — Contact Center Comercial

Ene. 2021 – Sep. 2022 (1 año y 9 meses)

- Desarrollé sobre VBA de Excel un sistema de automatización y comunicación masiva** para la operatoria de WhatsApp del equipo.
- La herramienta **elevó un 5% la efectividad de los operadores**. La presenté a la Dirección Comercial y derivó en mi promoción.
- Atendí y vendí a clientes del canal por televenta y canales digitales.

Decks Corporation — Fundador

E-commerce B2B/B2C de cartas de colección · Buenos Aires · Jul. 2017 – Dic. 2020 (3 años y 6 meses)

- Fundé el negocio a los 17 años y lo escalé hasta consolidar una base recurrente de clientes.
- Manejé la operación completa: importación, pricing, surtido, logística y marketing de performance.
- Desarrollé el canal mayorista B2B para diversificar ingresos y estabilizar el flujo de caja.
- Vendí la marca a los 20 años**: valuación, negociación y transición con el comprador.

COMPETENCIAS E IDIOMAS

Estrategia y comercial: Trade marketing · Inteligencia comercial · Desarrollo comercial · Estrategia de canales · Business development · Pricing

Análisis y gestión: Excel avanzado (referente de equipo) · Google Sheets · Power BI · SQL · Reporting y seguimiento de KPIs · Análisis de datos · Segmentación de clientes y puntos de venta · Tableros de gestión · VBA

Otras: IA aplicada a la operación comercial · Automatización de procesos (n8n, Zapier, Make) · Psicología del consumidor · E-commerce B2B/B2C · Marketing digital

Idiomas: Español nativo · Inglés: comprensión lectora y escritura avanzadas, oral intermedio