

FEDERICO VILLARRUEL

Trade Marketing e Inteligência Comercial em bens de consumo. Traduzo a estratégia comercial em planos de execução mensuráveis para o canal.

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



PERFIL

Licenciado em Psicologia pela Universidad de Flores (UFLO). Atualmente cursando a Licenciatura em Comercialização na Universidad Abierta Interamericana (UAI), a cinco matérias de concluir. Mais de 5 anos de experiência em desenvolvimento comercial e marketing: formei-me em bens de consumo dentro de uma operação de escala regional e construí negócios próprios em e-commerce.

Trabalho sobre a informação que sustenta a decisão comercial: indicadores de gestão, análise do negócio e tradução da estratégia em planos de execução. Perfil analítico e resolutivo, com foco em resultados: quantifico o problema, defino o curso de ação e o levo até a implementação. Busco me desenvolver na área comercial de uma empresa de escala, em planejamento estratégico, trade marketing, inteligência comercial ou desenvolvimento de negócios.

Autor de "La Teoría del Sándwich", sobre experiência do cliente, com prefácio de Juan Merodio e N°1 em sua categoria na Amazon Kindle. Sou palestrante na UFLO e na Pós-graduação da Faculdade de Ciências Econômicas da UNLP sobre IA aplicada a negócios e estratégia comercial. Pratico ciclismo e corrida.

EXPERIÊNCIA

Fedini — Fundador | Estratégia e Produto

Agente de vendas com IA para e-commerce e varejo · Buenos Aires · Set. 2025 – Ago. 2026

- Fundei e dirigi a Dini, um agente de vendas com inteligência artificial que **operou em mais de 50 negócios** de e-commerce e varejo.
- Defini o planejamento estratégico e a estratégia de entrada no mercado: cliente-alvo, proposta de valor, preços e canais de aquisição.
- Desenhei o sistema de indicadores do negócio: aquisição, ativação, retenção e receita.
- Descontinuei a operação em agosto de 2026. O ritmo de crescimento não justificava a estrutura de custos. Conduzi o encerramento e a transição dos clientes.

SIMPLEX Ecommerce — Coordenador de New Business

Buenos Aires · Mai. – Set. 2025

E-commerce de bens de consumo. 70-80 funcionários e cerca de 5.000 SKUs ativos. Seller n°1 de bens de consumo e n°3 de toda a plataforma no Mercado Livre Argentina, com distribuição e logística próprias em todo o país.

- Ampliei o catálogo de 3.500 para 5.000 SKUs: **1.500 novos SKUs em cinco meses (+43%)**.
- A ampliação gerou **entre 200 e 400 carrinhos adicionais por mês**.
- Liderei a Proximity, a operação de entrega imediata sob a marca Ecomódico dentro do Mercado Livre Delivery, **alcançando tempos de entrega abaixo de 30 minutos**.
- Gerenciei o pipeline comercial completo: prospecção, proposta, negociação e fechamento.
- Gerei parcerias com fornecedores tecnológicos e comerciais para ampliar a oferta de serviços.

Coca-Cola FEMSA

Buenos Aires · Jan. 2021 – Mai. 2025 (4 anos e 5 meses)

Analista de Desenvolvimento Comercial — Canal Tradicional

Out. 2022 – Mai. 2025 (2 anos e 8 meses)

- Liderei a implementação local do **P.A.C.E. LAB**, piloto de Trade Marketing com a The Coca-Cola Company em 8 autoatendimentos de Buenos Aires com tecnologia sensorial e IA no ponto de venda: coordenei fornecedores regionais e a execução interna.
- Liderei o desenvolvimento de um **sistema de pedido sugerido com IA** para a força de vendas em campo, que gerava recomendações a partir de geolocalização, padrões de compra e nível socioeconômico do comércio.
- Liderei um projeto de **preços e promoções dinâmicas** no back office, que parametrizava o pacote comercial de cada cliente conforme os atributos cadastrados no cadastro mestre de clientes.
- Desenvolvimento comercial do Canal Tradicional em venda direta e indireta: quiosques, mercearias, lojas de conveniência e canal emergente.
- Elaborei no Power BI os relatórios de vendas e o acompanhamento de indicadores e objetivos do setor, por canal, região e segmento. **Referência de Excel e Google Sheets** para a equipe comercial.
- Segmentei e priorizei pontos de venda para direcionar o foco e os recursos comerciais.
- Reconhecimento interno** por "Foco Obsessivo e Centrado no Cliente".

Operador de Canais Digitais e Televendas — Contact Center Comercial

Jan. 2021 – Set. 2022 (1 ano e 9 meses)

- Desenvolvi sobre VBA de Excel um sistema de automação e comunicação em massa para a operação de WhatsApp da equipe.
- A ferramenta **elevou em 5% a efetividade dos operadores**. Apresentei a iniciativa à Diretoria Comercial, o que resultou na minha promoção.
- Atendi e vendi a clientes do canal por televendas e canais digitais.

Decks Corporation — Fundador

E-commerce B2B/B2C de baralhos de cartas colecionáveis · Buenos Aires · Jul. 2017 – Dez. 2020 (3 anos e 6 meses)

- Fundei o negócio aos 17 anos e o escalei até consolidar uma base recorrente de clientes.
- Gerenciei a operação completa: importação, precificação, sortimento, logística e marketing de performance.
- Desenvolvi o canal atacadista B2B para diversificar receitas e estabilizar o fluxo de caixa.
- Vendi a marca aos 20 anos**: avaliação, negociação e transição com o comprador.

COMPETÊNCIAS E IDIOMAS

Estratégia e comercial: Trade marketing · Inteligência comercial · Desenvolvimento comercial · Estratégia de canais · Business development · Precificação

Análise e gestão: Excel avançado (referência da equipe) · Google Sheets · Power BI · SQL · Relatórios e acompanhamento de KPIs · Análise de dados · Segmentação de clientes e pontos de venda · Painéis de gestão · VBA

Outras: IA aplicada à operação comercial · Automação de processos (n8n, Zapier, Make) · Psicologia do consumidor · E-commerce B2B/B2C · Marketing digital

Idiomas: Espanhol nativo · Inglês: leitura e escrita avançadas, oral intermediário