



Diego Federico Torres

Gerente Comercial B2B | Desarrollo de Negocios | BI, CRM e IA aplicada
| Agro, Servicios y Outsourcing

Tucumán, Argentina | +54 381 153 664 811 | diego_f_torres@hotmail.com

PERFIL EJECUTIVO

Trayectoria comercial y de transformación de negocios con más de 20 años liderando áreas B2B, desarrollo de cuentas corporativas, gestión regional, equipos comerciales, servicios de outsourcing, salud, retail, agroindustria y tecnología. Ingeniero en Sistemas con MBA, especializado en convertir estrategia comercial en procesos, KPIs, CRM, BI, automatización e inteligencia artificial aplicada. Experiencia en apertura y gestión de clientes corporativos, licitaciones, venta consultiva, rentabilidad por segmento, forecast, cobrabilidad, omnicanalidad y coordinación entre Comercial, Operaciones, IT y Dirección.

PROPUESTA DE VALOR

- Desarrollo de negocios B2B: apertura de cuentas corporativas, venta consultiva, cross-selling, alianzas y expansión regional.
- Gestión comercial basada en datos: CRM, Power BI, dashboards, segmentación, forecast, indicadores de margen, productividad y satisfacción.
- Transformación comercial y operativa: rediseño de procesos, omnicanalidad, automatización, IA aplicada, customer journey y mejora de eficiencia.
- Experiencia sectorial amplia: agroindustria, agricultura digital, maquinaria agrícola, servicios empresariales, outsourcing, RRHH, salud, retail, energía y combustibles.
- Liderazgo de equipos y gestión interáreas: conducción de sucursales, equipos comerciales, IT, operaciones, administración de personal y atención al cliente.

COMPETENCIAS CLAVE

Venta B2B corporativa	Desarrollo de cuentas	Licitaciones y propuestas
CRM y pipeline	Forecast y KPIs	Power BI / dashboards
IA aplicada a gestión	Automatización comercial	E-commerce B2B/B2C
Agricultura digital	Telemetría / monitoreo remoto	Agricultura de precisión
Rentabilidad y pricing	Segmentación de cartera	Cross-selling
Liderazgo de equipos	Gestión regional NOA	Procesos y mejora continua

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Gerente del Centro de Soluciones Conectadas (CSC) | Zafra S.A. - ecosistema John Deere Mayo 2024 - Actualidad | Tucumán

- Lidero el desarrollo comercial y operativo de soluciones conectadas, agricultura digital, telemetría, monitoreo remoto y servicios de valor agregado para clientes agroindustriales.
- Desarrollo y acompañamiento cuentas B2B del ecosistema agro: ingenios, productores agropecuarios, asesores agrónomos y prestadores de servicios, conectando necesidades productivas con soluciones tecnológicas y de soporte.
- Implemento dashboards, indicadores y modelos de seguimiento en Power BI para analizar adopción, uso de maquinaria conectada, oportunidades de servicio, productividad y experiencia del cliente.
- Integro herramientas de IA y automatización aplicadas a soporte, reporting, análisis comercial y eficiencia operativa del CSC.
- Coordino equipos multidisciplinarios de tecnología, soporte, agricultura de precisión, operaciones y áreas comerciales para transformar datos de campo en acciones comerciales y de servicio.
- Impulso una gestión basada en datos para anticipar necesidades de clientes, mejorar la retención, profesionalizar el seguimiento y aumentar el valor capturado por cuenta.

Gerente de Innovación & Desarrollo | BP S.A. Julio 2020 - Mayo 2024

- Diseñé e implementé la estrategia de marketing, omnicanalidad, e-commerce B2C/B2B, CRM y customer journey para diferentes segmentos de clientes.

- Resegmenté la cartera con criterios de volumen, frecuencia, mix de compra, margen y potencial de crecimiento, orientando acciones comerciales hacia rentabilidad y recurrencia.
- Implementé herramientas de Business Intelligence para segmentación, análisis de demanda, optimización de MRP, logística en puntos de venta y seguimiento de KPIs comerciales, operativos y de calidad.
- Desarrollé alianzas con proveedores y espacios interdisciplinarios para acelerar innovación, adopción digital y construcción de equipos de alto rendimiento.
- Coordiné equipos de IT, redes, seguridad, servidores, SQL y desarrollo, conectando tecnología con objetivos comerciales y operativos.

Gerente Regional / Gestión Comercial B2B | Grupo Gestión Enero 2018 - Julio 2020 | **NOA**

- Gestioné las sucursales de Tucumán y Salta, con alcance en Santiago del Estero, Catamarca, La Rioja y Jujuy, administrando aproximadamente 500 colaboradores en distintos convenios colectivos.
- Lideré la gestión comercial B2B, administración de personal, búsqueda y selección, operación de servicios, atención de clientes corporativos y resolución de conflictos laborales, sindicales y judiciales.
- Aseguré la coordinación entre necesidades comerciales de clientes, capacidad operativa, cumplimiento legal y calidad de servicio en contratos de alta criticidad.

Gerente Comercial | Oscar Barbieri S.A. Diciembre 2016 - Enero 2018

- Conduje 12 sucursales y el canal de venta electrónica con 4 plataformas, integrando gestión comercial presencial y digital.
- Diseñé e implementé KPIs de gestión comercial, objetivos de venta, análisis competitivo y desarrollo de mercados.
- Lideré equipos de venta y rutinas de seguimiento orientadas a crecimiento, control y mejora de performance.

Gerente Comercial - Sucursal Tucumán | Randstad Diciembre 2010 - Diciembre 2016 | **NOA**

- Administré la sucursal y lideré el crecimiento comercial B2B regional en servicios de búsqueda y selección, personal eventual, tercerización, consultoría de RRHH, servicios in-house y agronegocios.
- Desarrollé y gestioné cuentas corporativas en distintos sectores, articulando propuesta comercial, operación, rentabilidad, cumplimiento laboral y calidad de servicio.
- Incrementé la facturación de la sucursal de 80MM a 150MM en el período 2012-2013.
- Coordiné procesos de búsqueda y selección, desvinculaciones, outplacement, capacitaciones y liquidaciones de hasta 2.500 recursos en aproximadamente 20 convenios colectivos.
- Gestioné indicadores económicos y operativos de RRHH: ausentismo, enfermedad, productividad, desempeño, dotación, costos y rentabilidad por servicio.

Secretario | APRHNOA - Asociación de Profesionales de RRHH del NOA Diciembre 2012 - Julio 2020

- Participé en la fundación de la asociación y en la comisión de Empleo, Capacitación y Desarrollo, fortaleciendo redes institucionales y profesionales en la región.

Gerente Comercial | ASISPRE - Flores Servicios Sociales S.A. 2008 - Noviembre 2010

- Lideré Marketing, Ventas, Administración de Ventas, Call Center, Fidelización de Cartera y Atención al Público, con un equipo comercial de más de 40 vendedores.
- Desarrollé estrategia comercial, análisis de competencia, productos, pricing, CRM, retención de clientes y modelos de venta para servicios de salud y asistencia.
- Redefiné esquemas comerciales y de venta desde modelos por cápita hacia propuestas por grupo familiar, incorporando análisis de costos, siniestralidad y sustentabilidad financiera.

Coordinador Comercial B2B & B2C | OSDE 2006

- Coordiné fuerza de ventas para OSDE Salud, seguros, turismo y productos asociados, con foco en venta B2B a empresas y B2C a personas, desarrollo de nichos, cross-selling y captación corporativa.
- Diseñé estrategias comerciales para ampliar cartera empresarial y mejorar conversión mediante propuestas integradas de valor.

Representante Comercial de Proyectos | REFINOR S.A. 2003 - 2005

- Realicé análisis de mercado para instalación de centros de servicios, negociación con operadores y propietarios, y evaluación económico-financiera de proyectos de inversión para estaciones de servicio.
- Analicé volumen esperado, competencia, inversión, margen por producto, punto de equilibrio, TIR y payback para recomendar avance o descarte de proyectos.
- En 2005 actué como Representante Comercial de REFIPASS y ventas mayoristas.

LOGROS DESTACADOS

- Crecimiento de facturación de Randstad Tucumán de 80MM a 150MM en 2012-2013 mediante gestión comercial B2B y desarrollo de servicios corporativos.
- Gestión regional de aproximadamente 500 colaboradores en Grupo Gestión y hasta 2.500 recursos en Randstad, en múltiples convenios colectivos y sectores productivos.
- Dar de Alta cuentas a nivel nacional, como Sheraton, YPF, Arcor, Minera Alumbrera, entre otras
- Desarrollo de clientes agroindustriales y usuarios de tecnología conectada en Zafra S.A.: ingenios, productores, asesores agronómicos y prestadores de servicios.
- Implementación de CRM, BI, dashboards, indicadores comerciales, segmentación de cartera y procesos de seguimiento para mejorar decisiones comerciales y operativas.
- Experiencia en evaluación financiera de proyectos, pricing, rentabilidad, punto de equilibrio, TIR, payback, margen por segmento y sustentabilidad de propuestas.

EDUCACIÓN

- MBA - Fundación del Tucumán / Universidad Católica de Valparaíso | 2002 - 2003
- Ingeniero en Sistemas de Información - Universidad Tecnológica Nacional, Facultad Regional Tucumán | 2000

TECNOLOGÍA Y HERRAMIENTAS

Power BI | CRM | SQL | Business Intelligence | IA generativa aplicada a gestión | Automatización | Dashboards ejecutivos | E-commerce B2B/B2C | Customer Journey | Telemetría | Agricultura de precisión | Monitoreo remoto | Segmentación comercial | Forecast | KPIs | MRP | Análisis de mercado