0.0

Comentarios (0)

## Rodrigo Barcelo

Lima, Perú

Conferencista | Capacitador | Docente | Panelista

País de residencia: Perú

Nacionalidad: Argentina, Perú

Idiomas: Español, Inglés

## Áreas de conocimiento

Omnicanalidad, Cultura Digital, Desafíos de la Transformación Digital y la Innovación, Estrategia digital, Negocios Digitales, Experiencia del cliente, ECommerce, Retail, Comercio electrónico, E-commerce, Estrategias comerciales, Supply chain, Consultoría de estrategia y operaciones, Customer Experience, Customer journey (Mapa de interacción marca-usuario), Transformacion Digital, Transformacion cultural en la era digital, Comportamiento del Consumidor.

## Descripción del perfil

Soy un profesional de negocios con una Licenciatura en Administración de Empresas de la Universidad Católica Argentina y un MBA del EGADE Business School del Tecnológico de Monterrey. A su vez, cuento con certificaciones en Yale School of Management, ESMT Berlín y de Krannert School of Management de Purdue University. He liderado y gestionado equipos multiculturales en Retail (Supermercados, Cash & Carry y Mejoramiento del Hogar) y FMCG durante los últimos quince años. Actualmente soy el Gerente de E-Commerce y Omnicanal de Sodimac Perú. En estos más de 15 años de experiencia pasé por Operaciones, Supply Chain, Category Management, Comercial y ECommerce; logrando así una visión 360 del negocio de Retail, tanto en tienda física como virtual. Profesor de la Universidad de Lima para Educación Continua; Profesor en la PUCP (Pontificia Universidad Católica del Perú) para Centro de Emprendimiento. Conferencista y Panelista en distintos eventos relacionados a Supply Chain, Transformación Digital, Ecommerce y Omnicanalidad.

## Conferencias, Cursos o Talleres

**La importancia de la presencia Online como generadora de ventas**

De 1 Hora a 2 Horas

En esta conferencia entenderemos cómo vender desde plataformas online dando una visión macro del viaje del cliente como pilar fundamental. Además, aprenderemos cómo están evolucionando el mercado y los consumidores según las nuevas tendencias, así como el efecto que produce en los consumidores la presencia online (páginas web, publicidad, contenido) y como esta se traduce en ventas offline.

**Tienda Física, Tienda Digital y ser Omnicanales**

De 1 Hora a 2 Horas

En esta conferencia buscamos desarrollar los conceptos, diferencias y ventajas de las tiendas físicas, las digitales y las omnicanales. Aplicamos ejemplos y casos reales y mostramos donde va el mercado latinoamericano y cuales son los puntos claves para brindar una excelente experiencia al cliente.

**Comercio Electrónico y Omnicanalidad**

De 1 Hora a 2 Horas

El curso de eCommerce y Omnicanalidad tiene como objetivo poder nutrir a los alumnos de una visión estratégica y completa de como operar en un ecosistema digital. Para ello haremos un reconocimiento de la actualidad del comercio electrónico, para luego entender el journey del cliente y, de esta manera, plasmar una estrategia integral abarcando todas las etapas del canal. Profundizaremos en herramientas de decisión, aprendiendo a usar análisis de datos y cómo generar tráfico a nuestros negocios para luego traducirlos en ventas. Por último, desarrollaremos el concepto de Omnicanalidad y su importancia de cara a la experiencia del cliente.

**Transformación Digital**

De 1 Hora a 2 Horas

Explicar el proceso de Transformación Digital en distintos negocios (Supply Chain, Retail), detallando la metodología y los pilares fundamentales.

**Comportamiento del Cliente Retail**

De 2 Horas a 4 Horas

Desarrollo del Funnel del cliente retail en un escenario omnicanal, identificando sus pain points y exponiendo puntos claves para una experiencia satisfactoria.

**Marketplaces y Ecosistemas de E-Commerce.**

De 1 Hora a 2 Horas

Un paso por los distintos modelos de e-Commerce y como se crean ecosistemas alrededor de estos. La importancia de todos los aspectos claves para tener un negocio online.

## Experiencias

**e-Commerce & Omnichannel Manager**

Sodimac

2017 - Actual

**Deputy Commercial Manager**

Sodimac

2014 - 2017

**Category and Commercial Manager**

Maycar

2011 - 2014

**Category and Commercial Manager**

COTO

2008 - 2011

**Operations Planning and Supply Chain Regional Coordinator**

Philip Morris International

2007 - 2008

**Sr. Buyer Marketing and Media**

Philip Morris International

2004 - 2007

**Jr. Buyer Non-Tobacco Material and Packaging**

Philip Morris International

2003 - 2004

## Estudios

**MBA**

EGADE Business School - Tecnológico de Monterrey

2018

**Licenciado en Administración de Empresas**

Universidad Católica Argentina

2005

## Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/rodrigo-barcelo