

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