



**INTRODUCCIÓN:** Profesional experto en Gerenciamiento de Cadena de Abastecimiento y Áreas Comerciales, desarrollado en empresas nacionales y multinacionales de envergadura principalmente en Industrias de Manufactura, Energía e Ingeniería, con formación en Ingeniería Eléctrica, MBA, Coach Certificado y Especializaciones afines. Fuerte perfil Técnico – Comercial, excelentes habilidades de negociación, liderazgo de equipos multidisciplinarios y toma de decisiones en contextos de incertidumbre. Dominio de inglés y portugués.

## ANTECEDENTES LABORALES

**Claudio Piscicelli & Asociados** **2015 – Actual**  
**Titular** **2015-Actual**

**Principales Logros:** Reducción de diferencias de inventario en Planta Metalmecánica del 7% a 2% entre dos años consecutivos de gestión. Incremento del cumplimiento de la gestión de compras del 42% al 96% en 3 meses de proyecto en Planta de Herbicidas.

Re-ingeniería del Área de Abastecimientos, Logística y Inventarios en Compañía Minera.

**Experiencia:** Diagnóstico de Cadenas de Suministros correspondientes a empresas actuantes en negocios de Oil & Gas, Electricidad, Minería, Metalmecánica, Agroquímicos y Aerocomercial. Análisis crítico. Desarrollo de Planes Estratégicos. Gestión de Transiciones en funciones de Cadena de suministro. Gerenciamientos interinos en Logística, Compras, Producción y General. Reingeniería de Procesos. Análisis de Causas. Análisis de gastos. Matriz de Abastecimiento estratégico. Tableros de Control (KPI)

Participación en disertaciones y dictados de cursos de formación, asociados a temas de la cadena de suministro, operaciones y ventas.

**Weatherford Internacional** **2013 – 2015**  
**Regional Supply Chain Manager (Argentina, Bolivia y Chile)** **2013-2015**

**Principales Logros:** Llevamos a cabo en el 2014 un proceso de profesionalización del Área pasando de tener un 38% de Profesionales a un 75%. Obtuvimos ahorros por 3.5MMUSD en el año 2013, 5.5MMUSD en el año 2014 y 9MMUSD en el año 2015.

Implementamos un Software Logística para el seguimiento local y otro para seguimiento internacional.

Conseguimos reducir la cantidad de Proveedores en un 30% en el primer año de Gestión.

**Experiencia:** Diagnóstico de Inicio de gestión, Análisis crítico. Proceso de reingeniería con foco en cuatro ideas fuerzas principales RRHH, Procesos, Tecnología de Información, Relación con los Clientes Internos y Mercado Proveedor. Definición de Plan estratégico de Cadena de Suministro. Gestión de Abastecimiento, Proveedores, Real Estate, Comercio Internacional, Logística Local y Foránea. Desarrollo de Tableros de Control Balanceado, Operativo, Táctico y Estratégico. Manejo de Relaciones con el Gobierno (Secretaría de Comercio) en relación a Planes de Sustitución de Importaciones. Presupuesto Total Anual: MMU\$260.- Follow up de S&OP y P&L.

**Faraday S.A.** **2012 – 2013**  
**Gerente Comercial** **2012-2013**

**Principales Logros:** Conseguimos contratos por 29MMUSD en el término de 7 meses de Gestión

**Experiencia:** Desarrollo de Estrategia Comercial. Participación en Licitaciones Públicas y Privadas. Gestión de Sector Comercial, Administración de Ventas, Ingeniería y Gestión de Costos.

**Skanska S.A.** **2011 – 2012**  
**Gerente de Abastecimientos de Ingeniería & Construcciones** **2011-2012**

**Principales Logros:** Llevamos a cabo en el 2011 un proceso de profesionalización del Área pasando de tener un 30% de Profesionales a un 70%. Obtuve un factor de Ahorro por negociación del 3% sobre un volumen de Adquisiciones de MUSD160.-

Obtuve un factor 1,14% de costo por compra superando el objetivo establecido de 2%

**Experiencia:** Diagnóstico de Inicio de gestión, Análisis crítico. Proceso de reingeniería con foco en cuatro ideas fuerzas principales RRHH, Procesos, Clientes Internos y Mercado Proveedor. Soporte para el Área de Estimaciones. Definición de Plan estratégico de Abastecimiento. Proyectos Petroleros (Up-Stream & Down-Stream) y Mineros. Almacenamiento de Coque Refinería YPF La Plata (MMU\$35.-), Hidro-tratamiento de Naftas Refinería YPF Lujan de Cuyo (MMU\$26.-) Presupuesto Total Anual: MMU\$ 160.-

**San Antonio Internacional S.A.** **2010 – 2011**  
**Gerente de Contratos Exploración & Producción** **2010-2011**

**Principales Logros:**

Superamos la meta de facturación de E&P según presupuesto en un 10% Presupuesto MM U\$130.- Facturación 2010 MM U\$ 143.-

**Experiencia:** Gestión comercial. Desarrollo de Plan comercial. Estudios de Mercado. Propuestas Servicios de Perforación, Pulling, Workover, Abandono de Pozos, Cementación, Estimulación, Pesca, CoiledTubing Estado de Resultados por Cuenta y por Servicios. Relación con los Principales jugadores del Mercado operador: PAE, YPF, Petrobras, OXI,Chevron, Apache, Pluspetrol, Tecpetrol.Revenue de la línea de Negocios de E&P MM U\$ 130.-Follow up de Indicadores de costos y renegociación de precios función de evolución de la variables.

## **ANTECEDENTES LABORALES (Continuación)**

**Petrobras Energía S.A.** **2003 - 2010**  
**Gerente de Abastecimientos de Bienes & Servicios Corporativos** **2008-2010**

### **Principales Logros**

En el año 2008 logramos savings contra presupuestos de OPEX y CAPEX de MM U\$S4.- (6%)

Mejora de productividad en términos transaccionales en un 19% en los primeros 12 meses de gestión.

Concreción de compras y contrataciones del Take-Over de Exxon Chile en Tiempo y Presupuesto previsto.

**Experiencia:** Equipo de 10 Compradores. Ventas de Bienes Muebles e Inmuebles. Contratos de Consultoría de Proyectos, Patrocinio e Imagen Corporativa, Outsourcing de servicios de Mantenimiento y TI. Abastecimiento durante el Take Over de Petrobras Chile. Presupuesto anual MM U\$S 75.- SLA con clientes internos.

**Gerente País de Compras y Contrataciones, Exploración y Producción de Petróleo** **2007-2008**

**Principales Logros:** Desarrollo de Plan de compras y contrataciones de bienes y servicios, discriminando acuerdos de largo plazo por servicios recurrentes críticos (Perforación, Pulling, WorkOver, Etc.)

Acuerdo de Nivel de Servicio con el cliente interno que permitió elevar los índices de satisfacción a un 47%

**Experiencia:** Equipo 2 Líderes y 14 Compradores. Contratos EPC de proyectos, de Mantenimiento de Largo Plazo (abono fijo o costo + fee, Open Book). Definición de Objetivos. Presupuesto anual MM U\$S 450.-

**Jefe de Compras y Contrataciones (Gas & Energía; Retail Down-Stream)** **2005-2007**

**Principales Logros:** Contrato EPC de Proyecto de Ampliación Planta Genelba (Consortio Siemens & Duro Felgueras, Inversión MMUSD79). Implementación de Solución de e-procurement, 310 transacciones en el primer año de funcionamiento.

Implementación de nuevas Políticas y Procedimientos de Abastecimientos (Change Management)

**Experiencia** Equipo 7 Compradores. Contratos EPC, proyectos de Plantas industriales. Contratos LTSA, (Long Term Service Agreement) de Central de Termo-eléctrica. Obras de EESS. Abastecimiento de Insumos Productivos y No Productivos para Plantas Industriales. Presupuesto administrado de MM U\$S 150.-

**Jefe de Abastecimiento Estratégico Down-Stream** **2003-2005**

**Principales Logros:** Segmentación de Compras de Down-Stream.

Desarrollo de Pareto 80/20 por volúmenes negociados, documentos emitidos y número de ítems.

Desarrollo de Matriz de decisión de enfoque para un Abastecimiento equilibrado.

**Experiencia:** Soporte a las áreas operativas de Compras y Contrataciones. Establecimiento de Metas de corto, mediano y largo Plazo. Reasignación de Recursos función de prioridades establecidas. Ventas de Inmuebles.

**Pecom Energía S.A. de Perez Companc S.A.** **2000 - 2003**  
**Líder Corporativo Compras I&C, TI, Servicios E&P, LATAM** **2001-2003**

### **Principales Logros**

Implementamos con RRHH y TI, la primera solución de e-learning WBT (Web Based Training) en toda la Organización

Concretamos acuerdos regionales de Hardware obteniendo reducción de costos de 12% promedio y Logística.

**Experiencia** Contratos EPC para Proyectos de Instrumentación & Control. Contratos marcos de Servicios y Accesorios de Entubación. Contratos de Mantenimiento de Software. Contratación de Servicios de Consultoría Y Mantenimiento. Contratos de Leasing. Acuerdos por insumos de Hardware. Negociación con Proveedores de Argentina, Venezuela, Bolivia, Ecuador, Perú y Brasil.

**Líder Corporativo de Proyecto de e-procurement (Abastecimiento por Internet)** **2000-2001**

### **Principales Logros**

Implementamos junto con un equipo de consultores y el proveedor de la solución e-procurement la herramienta Ariba Buyer, en un término de 3 meses, batiendo records respecto a implementaciones llevadas a cabo en la región de Latinoamérica.

Llevamos adelante un Plan de Capacitación y Comunicación (Change Management) conjuntamente con la Gerencia de RRHH, que contempló usuarios y proveedores.

A partir de la implementación de la solución logramos savings transaccionales en MRO del orden del 8%

**Experiencia:** Coordinación del proyecto implementación de una solución e-procurement, en la Corporación Perez Companc, en las unidades de negocio de Exploración & Petróleo, Refinación & Petroquímica y Funciones Centralizadas. Capacitación a Proveedores y Usuarios. Relevamiento de infraestructura de Proveedores. Reportes al Comité de Dirección del Proyecto. Definición de estrategia y ejecución de Grow Up y Roll Out. . Follow-Up de Business Case. Bench-Marking con Compañías Regionales y Globales.

## **ANTECEDENTES LABORALES (Continuación)**

**Pasa S.A. de Perez Companc S.A. (Ex Unistar)** **1997 - 2000**

**Jefe de Abastecimientos Planta Zarate (División Poli estireno)** **1998-2000**

### **Principales Logros**

Implementamos y Certificamos el sistema de gestión de integrado (Normas ISO 9000/14000, BS 8800) en Abastecimientos  
Redujimos el TCO de servicios contratados en un 20%

Reorganizamos la provisión de Servicios incorporándolos a los circuitos de nuestro ERP catalogando los mismos.

Desarrollamos los proveedores de insumos críticos para la producción de Poliestireno Bío Orientado.

**Experiencia:** Reporte directo a la Gerencia. Gral. Personas a cargo, 3 (tres). Presentaciones ante el staff gerencial. Evaluaciones de Proveedores Locales y Extranjeros. Reporte de índices de gestión.

**Ingeniero de Abastecimientos** **1997 – 1998**

**ICI Paints (EX S.A. ALBA)** **1996 - 1997**

**Pasantía como Trainee en el área de Ingeniería de Planta y Mantenimiento eléctrico.**

**Miguel A. Parra – Agente Oficial Honda** **1994 - 1996**

**Encargado de local y Vendedor Técnico**

**Akzo Nobel Química** **1989 - 1994**

**Comprador Técnico**

## **ESTUDIOS**

- Certificación en Coaching Organizacional y Ejecutivo; Conscious Business Center (2016-2018)
- Especialización en Cadena de Suministro, ADEN Business School. IAPG (2015)
- Postgrado Dirección de Pequeñas y Mediana Empresa, IAE Business School (2010)
- Postgrado Programa de Liderazgo, Petrobras Energía (2004-2005)
- Postgrado “Especialización en Ingeniería Gerencial”, UTN (2003)
- Programa de Formación Gerencial, Universidad de San Andrés (2001)
- Ingeniero Eléctrico, Universidad Tecnológica Nacional (1996)
- Técnico Electromecánico, ENET Nro. 1 Tigre (1987)
- Colegio San Martín Tours, San Fernando (1981)

## **CAPACITACIONES ESPECIALES**

Negociación, Gestión de Proyectos, Decisiones Financieras, Generación de Valor, Cadena de Suministros, GLP, Economía, Visión Sistémica e Integral de Negocio, Innovación, Creatividad, Liderazgo, Emprendimientos, Tablero de Comando, Presentaciones Efectivas, Gestión del Conflicto, Cultura Organizacional, Diferencias Socioculturales, Competencias conversacionales, Análisis estratégico, e-commerce, e-procurement, e-Sourcing, Información Económica-Financiera, Coaching, Benchmarking, Compras y Contrataciones, Formación de Equipos de Trabajo, Relación con Proveedores. Sistema de gestión integral CSMA (QHSE), Plan de Negocios. Logística Nacional, Comercio Internacional y Estructura de Costos

## **EXPERIENCIA DOCENTE**

Dictado de Seminarios de Negociación, Evaluación de Proveedores, Gestión de Compras y Contrataciones, Tablero de Comando para Abastecimientos, Ventas, Resolución de Conflictos, Conversaciones difíciles, Coaching e e-procurement.

Jefe de Trabajos Prácticos, en la Cátedra de Máquinas Eléctricas I e Instructor de Seminario sobre Reglamentación Instalaciones Eléctricas en Inmuebles en la UTN Regional Pacheco.

Profesor Invitado IAE Business School, Cursos Focalizados de Negociación.

Profesor Invitado Pontificia Universidad Católica Argentina; Cursos Resolución de Conflictos y Conversaciones difíciles.

## **DATOS PERSONALES**

Fecha de nacimiento: 16 de Diciembre de 1968 (49 años); Estado Civil: Casado, Hijos: 4 (Cuatro)