



EDGARDO ARIAS

Coach Ejecutivo Modelo Consciente & Mentor Organizacional



11-6010-6311 | arias.edgardo1@gmail.com | Edgardo O. Arias

SENTIDO DE VIDA

Profesionalizamos Directivos Pymes mediante prácticas de Coaching , Mentoring y Management, integradas en el empleo de herramientas Innovadoras y tecnológicas, que garantizan acelerar y optimizar tu Desempeño Profesional y el Negocio.

EDUCAIÓN

- | | |
|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2023 | CERTIFICACIÓN EN CONSCIOUS BUSINESS COACHING PLUS (CBC+):
PROGRAMA DE LIDERAZGO, NEGOCIOS CONSCIENTES Y COACHING
Conscious Business Centre |
| 2018 | CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL MENTORING (ASOCIACIÓN
INTERNACIONAL DE COACHING & MENTORING)
Escuela de Líderes |
| 2014-2015 | COACH PROFESIONAL (AAPC / ACTP)
Institutos de Estudios Integrales |
| 1993-1996 | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Universidad Nacional de La Matanza |
| 1985-1990 | INGENIERÍA ELECTRÓNICA
Universidad Tecnológica Nacional |
| 1978-1983 | TÉCNICO EN ELECTRÓNICA
Instituto JUAN XXIII Ramos Mejía |

OTROS CURSOS DE GESTIÓN

CO-GANADOR DEL PROGRAMA INCUBA VI

que se desarrollaba en el Centro Metropolitano de Diseño, perteneciente a la Dirección General de Industrias Creativas, correspondiente al Ministerio de Desarrollo económico del GCBA, según la **RESOLUCIÓN N° 133/ GCABA/ SSICUL/ 07**



EDGARDO ARIAS

Coach Ejecutivo Modelo Consciente & Mentor Organizacional



11-6010-6311 | arias.edgardo1@gmail.com | Edgardo O. Arias

- Programa: **CONDUCCIÓN DE MANDOS MEDIOS** - (SEPYME : Secretaría de la Pequeña y Mediana Industria) - 2006
- Programa **RELACIONES INTERPERSONALES Y COMUNICACIÓN EFICAZ** (Dale Carnegie Training) - 2006
- Programa **INTRODUCCIÓN A LOS SISTEMAS DE GESTIÓN DE LAS CALIDAD ISO 9001:2000** (Vureau Veritas) - 2005
- Programa **SEPYME: RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS** (Universidad Tecnológica Nacional) - 2004
- Seminario: **"Taller Gestion Clima Laboral mediante la comunicación y el respeto"** (Facultad de Ciencias Económicas . Univeridad de Buenos Aires) - 2007
- Seminario: **"Coaching Comunicación Organizacional"** (Facultad de Diseño y Comunicación) – Univeridad de Palermo, Buenos Aires - 2006
- Seminario: **"Agenda Efectiva de Un Gerente General"** Dictado por el Prof. Santiago Lazzati – (Revista Mercado) - 2005
- Seminario: **"Introducción Programa Six Sigma"** (Revista Gestión) - 2005
- Seminario: **"Como incrementar la Productividad de la Fuerzas de Ventas** (Escuela Argentina de Marketing)- Hotel Hilton. Buenos Aires - 2004
- Seminario: **"Liderazgo , Motivación y Coaching Comercial"** (Escuela Argentina de Marketing)- Hotel Hilton. Buenos Aires - 2003
- Seminario: **"Negociación Efectiva"** (Escuela Argentina de Marketing)- Hotel Inter-Continental. Buenos Aires- 2002
- Seminario: **"Tablero de Comando: Cómo mejorar la Rentabilidad"**- Dictado por el Prof. Brendan Bannister.Northeastern University, Boston (Fundación CANE) Auditorio Paseo la Plaza.Buenos Aires Argentina - 2001
- Seminario **"Cómo satisfacer y retener a los clientes"** – Dictado por la Dra. Hilary Wilson, Presidenta de la Consultora Wilson and Associates (Fundación CANE)- Auditorio Paseo la Plaza- 2001
- Seminario: **"La creatividad y la Innovación en los Negocios"** Dictado por el Lic.Eduardo Kastica Associates (Fundación CANE)- Auditorio Paseo la Plaza- 2000
- Seminario: **"Gestión Comercial Efectiva"** (Escuela Argentina de Marketing)- Escuela Argentina de Marketing.Buenos Aires - 2000
- Seminario: **"Gestión Comercial Efectiva en el Mercado Eléctrico"** (Escuela Argentina de Marketing)- 1996



EDGARDO ARIAS

Coach Ejecutivo Modelo Consciente & Mentor Organizacional



11-6010-6311 | arias.edgardo1@gmail.com | Edgardo O. Arias

OTROS CURSOS TÉCNICOS

- Curso de Formación: Sistemas Integrados de Seguridad en Maquinas. PILZ GmbH - 2006
- Curso de Formación: Aparatos de Maniobra . LOVATO ELECTRIC Spa – 2005
- Curso de Formación de Sistemas de Visión. OMRON- 2005
- Curso de Formación: Redes Industriales. EXEMYS- 2005
- Curso Basico de Controladores Logicos Programables. OMRON- 2004
- Cursos de Formación de Variadores de Velocidad OMRON-2004
- Curso de Formación : Controles de Temperatura. OMRON- 2003
- Curso de Formación: Sensores Fotoelectricos . Tecnología y Aplicaciones. OMRON- 1998
- Curso de Formación :Sistemas de Interconexión Eléctrica : WEIDMULLER- 1997
- Cursos de Formación de Componentes de Control – OMRON -1997
- Curso de Formación: Reles Electromecanicos. OMRON – 1996

CAPACITACIÓN COMPLEMENTARIA

IDIOMA

Inglés. .Lectura y Escritura. .Oral : Nivel Intermedio

Curso de Ingles Intensivo: GEOSMARK, San Francisco.USA (2001)

HERRAMIENTAS IT

Microsoft Office 365

Sistema de Gestion ERP: PRESEA

PRINCIPALES ÁREAS DE APTITUD, HABILIDAD E INTERÉS

- Miembro de la Asociación Internacional de Coaching & Mentoring (AICM)
- Fuerte orientación hacia el logro de resultados y cumplimiento de objetivos
- Gran capacidad para trabajar en Equipo
- Actitud proactiva
- Adaptabilidad frente a los cambios
- Líder Natural



EDGARDO ARIAS

Coach Ejecutivo Modelo Consciente & Mentor Organizacional



11-6010-6311 | arias.edgardo1@gmail.com | Edgardo O. Arias

EXPERIENCIA LABORAL

+2015 **FUNDADOR | CEA LÍDER**

- Executive Coaching / Business Coaching / Sales Coaching / Life Coaching
- Programas de Mentoring para Empresarios Pymes / Directivos / Gerentes/ Comerciales

Si sos Líder o Directivo de una organización, CREEMOS en tu posibilidad de APRENDER a Profesionalizar tu Gestión, integrando Innovación, Tecnología y Gestión de Calidad; en las práctica de Coaching, Mentoring y Management.

2016:

SMC ARGENTINA SA : Plan de Negocios Duplicar la Operación

SHELL: Coaching Integral y Motivación: “Programa de Formación Operadores”

2017:

AUTOMOVIL CLUB ARGENTINO: Comunicación Efectiva e Inteligencia Emocional

DOOR TRAINING: Coaching Integral para Consultores de Concesionarios

SHELL: Instructor metodología “ Accountability”：“Programa de Formación de Operadores”

2019:

CV CONTROL SRL: “Programa de Formación de Mandos Medios y Trabajo en Equipo”

2020:

IWIN ABERTURAS SA: “Programa de Formación de Liderazgo y Plan de Negocios”

2021:

ALIMENTOS MAGROS SA: “Programa de Formación en Liderazgo y Cambio Cultural”

2012 **COMERCIALIZADORA CPI CHILE**

2015

Rubro: Distribuidor y Representante de Equipamiento Eléctrico y Electrónicos para la Automatización y el Control . MARCAS REPRESENTADAS : OMRON Electronics-WEIDMUELLER – PRO-FACE

Responsabilidad - Gerente de Operaciones

- Start up del Negocio y armado del Equipo Operativo
- Capacitación y Formación de La Fuerza de Ventas
- Optimizar Supply Chain y Delivery Time
- Desarrollo del Canal de Distribución



EDGARDO ARIAS

Coach Ejecutivo Modelo Consciente & Mentor Organizacional



11-6010-6311 | arias.edgardo1@gmail.com | Edgardo O. Arias

1999
2014

CONTROL PARA LA INDUSTRIA SA

Rubro: Distribuidor y Representante de Equipamiento Eléctrico y Electrónicos para la Automatización y el Control. Integrador de Sistemas - Proyectos llave en mano. MARCAS REPRESENTADAS : OMRON Electronics-WEIDMUELLER – PRO-FACE-M-SYSTEM

Última Responsabilidad

Gerente General (Período 2006-2014)

Otras Responsabilidades

Director Comercial. 2004

Gerente Comercial. 2002

Gerente de Ventas Region Interior. 2000

Gerente de Canales de Distribución. 1999

Tareas desempeñadas

- Elaboración y Ejecución del Plan de Negocio Anual a Nivel Nacional por U\$S .10.000.000
- Monitoreo del Presupuesto de Ventas y Responsable del Alcance de Objetivos por Familia de Productos y Marcas Representadas..
- Coordinación y Monitoreo del Desarrollo de la Gestión Comercial .
- Capacitación y Formación de La Fuerza de Ventas
- Coordinación de la Gestión de Marketing y e-business
- Creación del Area de Soluciones y Servicios
- Coordinación del Area de Logística y Almacenes
- Creación del Sector Recursos Humanos
- Evaluación y Selección de Proveedores del Exterior
- Líder de Proyecto: Programa ISO 9001:2000 Sistema de Gestión de la Calidad
- Líder de Proyecto Cambio de Software de Gestión. Relevamiento e Implementación Nueva Plataforma ERP : PRESEA
- Miembro del comité de Dirección del Grupo CPI
- Asesor en la puesta en Marcha de la Empresa PROD SA(perteneciente al grupo)
- Asesor en la puesta en Marcha de la Empresa REWO URUGUAY.



EDGARDO ARIAS

Coach Ejecutivo Modelo Consciente & Mentor Organizacional



11-6010-6311 | arias.edgardo1@gmail.com | Edgardo O. Arias

Principales logros:

- Apertura y Puesta en Marcha de CPI CHILE LTDA (2012-2014)
- Programa Exportador de Maquinas Inspectoras de Envases junto al PDCEX
- Puesta en marcha programa e-learning de Capacitación Técnica
- Crecimiento en ventas promedio del 25 % en los Últimos cinco años .
- Crecimiento en Rentabilidad por año desde el 2002 : 20 %
- Diseño y Puesta en marcha del Sistema de Remuneración Variable por Rentabilidad
- Diseño y Puesta en marcha de Estructura de Divisiones para sostener una Estrategia de Valor Agregado por Segmento.
- Transformación de la Sucursal Rosario: Gestión Comercial por Unidad de Negocio
- Puesta en Marcha de la Sucursal Cordoba para alcanzar sus Objetivos anuales .
- Apertura de la Sucursal Cuyo Mendoza
- Contrato Comercial con el principal OEM ´s del Sector Laboratorios. RIVA SA
- Inserción de Soluciones de Inspección CPI en las principales Embotelladoras.
- Contrato de Distribución para Argentina de LOVATO ELECTRIC SPA (Italia)
- Contrato de Distribución para Argentina de PILZ Gmba(Brasil)
- Desarrollo de la gestión de RRHH para Pymes

1995

REMRON SRL

1999

Rubro: Distribución de Componentes Eléctricos y Electrónicos_Marca OMRON y WEIDMULLER. Representante en Argentina: OMRON CC y WEIDMULLER

Responsabilidad

Socio Fundador / Administrador y Gerente de Ventas

Tareas desempeñadas

- Creación y Desarrollo de la Red de Distribuidores OMRON CC y WEIDMULLER a nivel Nacional.
- Posicionamiento de la Empresa en el Mercado
- Definición de la Política de Precios y Descuentos por Segmento



EDGARDO ARIAS

Coach Ejecutivo Modelo Consciente & Mentor Organizacional



11-6010-6311 | arias.edgardo1@gmail.com | Edgardo O. Arias

- Manejo y seguimiento de Usuarios Finales y Canales
- Capacitación del Equipo de Ventas para el alcance de Objetivos
- Generación y Detección de oportunidades de Negocios
- Investigación de Mercado y Generación de Estrategias de Crecimiento
- Definición de la Estrategia y Acciones de Marketing
- Programas de Relación con clientes en mercados no tradicionales .
- Elaboración de propuestas comerciales a Distribuidores y Usuarios Finales
- Demostraciones de producto y Seminario de Aplicaciones
- Monitoreo de Inventario y Servicio de Entregas
- Monitoreo de Gestion de Cobranzas y Pago a Proveedores

Principales logros

- Puesta en Marcha y Desarrollo de la Empresa
- Creación y Desarrollo de la Red de Distribuidores con Cobertura Nacional.
- Crecimiento anual sostenido Promedio 30 %, motivo por el cual se Fusiona con CPI .
- Rentabilidad Anual : 8 % Facturación Alcanzada : U\$S 2.000.000
- Participación de Eventos y Exposiciones Sectoriales a nivel Nacional
- Desarrollo de nuevos nichos de mercado.
- Conformar un Equipo de Trabajo Comprometido de 15 Personas

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Visita Planta Endres & Hauser Vassel..Alemania (1997)
- Visita Oficinas Omron, Atlanta.USA. (1997)
- Visita Planta Weidmuller, Barcelona .España(1998)
- Visita Planta Weidmuller, Detmold.Alemania (2001)
- Visita Oficina Pilz Do Brasil, San Pablo.Brasil (2003)
- Visita Planta Metaltex , San Pablo.Brasil (2003)

HOBBIES

- Cantar folkllore y tocar la guitarra
- Jugar tenis , natación y running
- Leer noticias y actualidad de Management