



Leonela Dona



donaleonela@gmail.com



+5493576445823



Córdoba Capital | Zona Norte

Gerente comercial | Business Manager | Desarrollo de negocios | Liderazgo de equipo | Innovación | Retail & Consumo Masivo

Resumen profesional

Líder de negocios con experiencia en supply chain, gestión comercial, productos y marcas en retail y consumo masivo. Coordinación de proyectos y equipos multidisciplinarios orientados al crecimiento sostenido de ventas y mejora de rentabilidad. Perfil estratégico con fuerte orientación a resultados y profesionalización de estructuras comerciales.

Formación profesional

2014 – 2016:

MBA | UTN FRC

2013 – 2014:

Ingeniería Gerencial | UTN FRC

2013 – 2014:

Ingeniería Industrial | UTN FRC

2008 – 2012:

Lic. en Organización Industrial | UTN FRSP

Cursos

- IA aplicada a negocios | Academia digital (2026)
- IA desde cero | Academia cursos de capacitación (2026)
- Curso de excel avanzado | A2 capacitación (2026)
- Compras estratégicas | In Company (2024)
- Organizaciones Exponenciales: innovación desde el aprendizaje exponencial | New Field Consulting (2021)
- Introducción a Scrum | In Company (2021)
- Planificación estratégica del negocio | In Company (2021)
- Super agente de innovación | In Company (2021)
- Gestión de proyectos | Fundación Mundos E (2019)
- Marketing digital | Academia J.A. (2018)

Idiomas

- Inglés | nivel intermedio
- Portugués | nivel básico

Informática

- Microsoft Office | nivel intermedio
- Microstrategy | nivel intermedio
- Oracle | nivel intermedio
- GOLD | nivel intermedio
- SINCO | nivel intermedio

Experiencia profesional

Jun 24 – Act: Líder de Unidad de Negocios Retail | Productos Elaborados | Centros Productivos | Marcas propias. Libertad SA

- Gestión integral de negocios de productos elaborados en tienda (Panadería, Rotisería - \$800M/mes) y de marcas (Propias, Controladas y Exclusivas - \$300M/mes). Gestión de indicadores de rentabilidad y performance comercial (KPIs Venta, Renta, stock, merma, gasto operativo. P&L). Posicionamiento de marca.
- Liderazgo como Head of Product, definiendo la visión estratégica, roadmap y ciclo de vida del portafolio de productos elaborados, impulsando iniciativas de I+D+i y el lanzamiento de nuevas líneas comerciales (más de 20 lanzamientos anuales).
- Desarrollo de sinergias regionales con operaciones Cono Sur y LATAM. Pull de compras (Ahorros hasta 33% productos perceptores).
- Desarrollo de negociaciones internacionales con proveedores estratégicos de Estados Unidos y la Unión Europea, orientadas a mejorar competitividad, diferenciación del portafolio y posicionamiento de marca.
- Desarrollo de estrategias para expansión de canales y crecimiento de ventas (Tiendas Pop&Up, Store&Store, Concepto Fresh Market, Innovación, Lanzamientos, Big Moments).
- Mejora continua. Análisis y desarrollo de procesos productivos para aumentar eficiencia (Reducción del 50% de la tasa de merma total sector. Aumento de productividad +20%)
- Liderazgo de equipos multidisciplinarios (comercial, compras, producción, calidad) alineado a los objetivos del negocio.

Sep 23– Jun 24: Líder de Unidad de Negocios – Concepto Fresh Market | Marcas Propias. Libertad SA

- Diseño comercial. Definición de Lay Out. Ejecución de Category. Plan de masa. Desarrollo de conceptos. Desarrollo de propuesta comercial. Curaduría de surtido. Planificación y ejecución de eventos comerciales de alto impacto para fortalecer el posicionamiento de concepto.
- Liderazgo en la gestión de categorías y desarrollo de marcas propias, con foco en selección de proveedores, negociación y posicionamiento de portafolio.

Jun 21- Sep 23: Desarrolladora de Categorías – Concepto Fresh Market | Marcas Propias. Libertad SA

- Desarrollo de conceptos. Desarrollo de propuesta comercial. Curaduría de surtido.
- Desarrollo de marcas propias, con foco en selección de surtido, proveedores, negociación y posicionamiento de portafolio.

Ene 18 – May 21: Desarrolladora de Categoría Marcas Propias. Libertad SA

- Desarrollo de marcas propias, con foco en selección de surtido, proveedores, negociación y posicionamiento de portafolio.

Oct 16 – Dic 17: Administradora de Categorías – Solución Atendida de Comidas. Grupo Éxito (Medellín, Colombia)

- Gestión integral de negocios de productos elaborados en tienda (Panadería, Comidas Preparadas) y de Delicatessen (Fiambres, Quesos, Encurtidos). Gestión de indicadores de rentabilidad y performance comercial (Venta, Renta, stock, merma, gasto operativo. P&L). Posicionamiento de marca. Desarrollo de productos. Desarrollo de negociaciones internacionales con proveedores estratégicos orientadas a mejorar competitividad, diferenciación del portafolio y posicionamiento de marca. Planificación y ejecución de eventos comerciales de alto impacto para fortalecer el posicionamiento de marca y expandir el negocio, incluyendo **Salón del Queso Medellín, Salón del Queso Bogotá, Carulla es Café y Sweet Fair Medellín.**

Feb 15 – Sep 16: Desarrolladora de Categorías Productos Elaborados. Libertad SA

- Gestión integral de negocios de productos elaborados en tienda (Panadería, Rotisería). Gestión de indicadores de rentabilidad y performance comercial. Desarrollo de producto.

Oct 14 – Feb 15: Analista de Compras Materias Primas. Bagley Argentina SA

- Gestión de compras estratégicas y negociación de las principales materias primas del grupo. Desarrollo de estrategias de abastecimiento basadas en la Matriz de Kraljic, segmentando insumos críticos para optimizar el riesgo de suministro y fortalecer la eficiencia en la toma de decisiones de compra.

Mar 09 – Sep 14: Analista de Compras Fazones. Arcor SAIC

- Gestión integral del proceso de selección, homologación y evaluación de proveedores, asegurando estándares de calidad, capacidad productiva y alineación con los requerimientos estratégicos del negocio. Desarrollo de costeo económico de productos y procesos productivos tercerizados, analizando estructuras de costos, eficiencia operativa y competitividad para la toma de decisiones de abastecimiento.