



Leandro Cordero

Ejecutivo C-Level con más de 20 años de experiencia liderando Comercial, Operaciones, Pricing, Category Management y Supply Chain en empresas de alto crecimiento.

Experto en gestión integral de P&L, expansión multiformato, optimización de inventarios y desarrollo de equipos de alto desempeño. Historial comprobado en liderar transformaciones estratégicas y escalar negocios omnicanal con crecimientos sostenidos en ventas y rentabilidad, fomentando equipos motivados y adaptables al cambio.

CONTACTO

(502) 5966-7159

leandrocorderov@gmail.com

www.linkedin.com/in/leandro-d-cordero-97b66255

EDUCACIÓN

EADA, España

MBA

UIA, Costa Rica

Licenciatura Contaduría Pública

Administración de Empresas

PBS, Guatemala

Diplomado Internacional Retail Management

FORTALEZAS CLAVE

Dirección general (P&L)

Estrategia corporativa

Expansión de mercados

Transformación digital omnicanal

Pricing y rentabilidad

Category Management

Supply chain y demanda

Optimización de inventarios

Negociación

Desarrollo de talento / Liderazgo

Excelencia operativa

Decisiones data-driven / IA

Gestión por métricas (KPIs & OKRs)

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Director Comercial & Operaciones 2024 - Hoy AKI Superferretería, Guatemala

Lidero la apertura de 14 tiendas, asegurando consistencia operativa y rentabilidad

Impulso crecimientos de doble dígito en ventas Same Store Sales a través de ejecución disciplinada y enfoque en experiencia de cliente

Dirijo la automatización del reabastecimiento en el 100% de tiendas, alcanzando un ISP superior a 95% a nivel país

Encabezo creación y consolidación del depto. de Category Management (+30% en ventas de categorías estratégicas)

Desarrollo el departamento comercial, firmando acuerdos estratégicos con +70% de los proveedores en el primer año

Lidero la implementación de planogramas mediante procesos estandarizados y herramientas digitales (+65% eficiencia en montaje de tiendas)

Rediseño layouts en el 100% de tiendas, elevando el NPS en más de 15% vs. el año anterior

Gerente Comercial & Adm. Categorías 2010 - 2024 Cemaco, Guatemala

Desarrollé y consolidé el proceso de presupuestación de ventas, asegurando cumplimiento continuo con crecimientos de doble dígito año tras año

Impulsé la creación de más del 25% de las categorías actuales, transformándolas en unidades de negocio rentables y sostenibles

Encabecé negociaciones estratégicas con proveedores clave, logrando acuerdos comerciales con incrementos de doble dígito en back margin durante 5 años consecutivos

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Market One, Guatemala

Transformación Digital en Canal Tradicional

Jim Inglis, USA

Breakthrough Retailing

GSI, Guatemala

Gestión Estratégica de Compras y Abastecimiento

Management Group, Guatemala

Scaling Up

ACE Hardware, USA

Stop Guessing, and Start Pricing to Win

ACE Hardware, USA

Category Management

Establecí el departamento de Planning & Reabastecimiento, alcanzando ISP >90% en 2 años

Lideré creación del departamento de Pricing (incremento en margen bruto de 2.5 puntos)

Dirigí la creación del catálogo digital, contribuyendo a posicionar el e-commerce como el #1 en Guatemala

Introduje planes de desarrollo profesional, impulsando que más del 20% del equipo ascendiera a posiciones en C-Suite

Implementé el proceso de Category Management a nivel empresa, convirtiéndolo en pilar estratégico del crecimiento

Definí la estrategia de todas las categorías, logrando rentabilidad de doble dígito sostenida durante 5 años

Dirigí la implementación de planogramas, reduciendo en 70% el tiempo de montaje de tiendas

Optimicé el inventario y el uso del espacio en tienda mediante analítica de categorías y procesos automatizados (GMROI +60% tras dos años)

Gerente de Operaciones

2004- 2010

Cemaco, Guatemala

Cumplí metas de venta durante 6 años consecutivos, con crecimientos de doble dígito año tras año

Dirigí la apertura de 13 tiendas en todo el país, asegurando estandarización operativa y rápida curva de maduración

Reduje gastos operativos en 40% mediante optimización de procesos y control de costos

Creé el departamento de Mantenimiento, generando ahorros de más de 50% en el primer año

Desarrollé programa de liderazgo que redujo rotación de puestos gerenciales en 90% tras dos años

Fortalecí la disciplina operativa a través de indicadores de desempeño que elevaron productividad y servicio al cliente

RECONOCIMIENTOS

Ranking MERCO de líderes con mejor reputación en Guatemala: #30 (2024), #34 (2023) (www.merco.info/gt)

IDIOMAS Y HERRAMIENTAS

Español (nativo), Inglés (fluido)

Microsoft Office

Business Objects

Power BI

Herramientas de Category Management y analítica de datos

Gerente General

2000 - 2002

Futico CP, Costa Rica

Fundé empresa y gestioné su venta a 2.5x de inversión inicial

Consultor

1998- 2000

Deloitte, Costa Rica

Realicé consultorías para empresas líderes del país, siendo el consultor más joven de la firma