




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)

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.

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

GS1, 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

EXPERIENCIA ACADÉMICA

UFM, Guatemala

Profesor Titular

Imparto clases Sales Strategy y Estrategia en Facultad de Ciencias Económicas

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

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 Cemaco, Guatemala

2004- 2010

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

Gerente General Futico CP, Costa Rica

2000 - 2002

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

Consultor Deloitte, Costa Rica

1998- 2000

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