

Facundo Coto

Palermo, CABA, Argentina · +54 9 11 3807 5184 · facundocoto@gmail.com · linkedin.com/in/facundocoto

PERFIL

Dirijo la operación comercial de una empresa de retail y ecommerce, y construyo el sistema que la sostiene. Dieciocho años en tres verticales —consumo masivo, consumer electronics e IT— con un recorrido que empezó en el mostrador y pasó por servicio técnico, compras y administración antes de llegar a la dirección comercial. Especializado en expansión de canales y marketplaces, integraciones con ERP y estructura de costos, y en construir —con inteligencia artificial como herramienta de trabajo diaria— las herramientas de datos y automatización que la operación necesita para decidir con información y no con estimaciones. Experiencia liderando equipos de hasta 14 personas.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

La Cobacha Insumos SRL (La Cobacha Audio)

Business Development Manager

Octubre 2025 – Actualidad

- Dirección comercial y de operaciones junto a la dirección general, con equipo de 14 personas, +11.000 SKUs y +20.000 publicaciones activas.
- Aumento del 70% en la facturación en los primeros seis meses.
- Eliminación total de las ventas a pérdida no autorizadas y de las fugas de dinero por costos mal imputados; rentabilidad y costo operativo calculados al centavo por artículo, canal y publicación.
- Apertura y gestión integral de cinco canales digitales —Mercado Libre, Tienda Nube, Frávega, OnCity e ICBC Mall— con Provincia Compras en integración; sincronización con el ERP (Global Blue Point) vía Sincro Shops y Fulljaus, y automatización logística con Enviopack y Andreani.
- Diseño y desarrollo de un ecosistema propio de 38 herramientas web integradas al ERP y a las APIs de cada canal —pricing, reposición, compras, cuentas corrientes, postventa, logística, BI y RRHH—, construido con un modelo multi-agente de inteligencia artificial: un agente dedicado por herramienta, contratos de documentación compartidos entre ellos y un único agente con permiso de escritura en producción.
- Inteligencia artificial dentro de la operación: lectura y validación de facturas de importación con modelos en cascada —la carga pasó de horas a diez minutos—, bot de ventas multicanal para WhatsApp, Instagram y Messenger con búsqueda semántica sobre el catálogo real, y generación asistida de contenido comercial. Los cálculos financieros quedan siempre fuera del modelo: deterministas y auditables.
- Las promociones de Mercado Libre se gestionan de forma masiva con la rentabilidad de cada opción precalculada; las liquidaciones a proveedores y las cuentas corrientes dejaron de tener pasos manuales.
- Comercio exterior: negociación directa con fábricas en China y proveedores en Estados Unidos; gestión integral de importaciones y costeo. Reestructuración y recategorización del catálogo completo: +11.000 artículos normalizados en marca, categoría y contenido.

SIMPLEX (ECOMÓDICO)

Business Development Manager

Febrero 2025 – Septiembre 2025

- Cierre de la alianza de exclusividad para la venta de consumo masivo con OnCity, el tercer marketplace más grande de Argentina: negociación, contrato, integración y puesta en marcha del canal hasta entregarlo operativo al área comercial.
- Cierre de un acuerdo de exclusividad con uno de los e-tailers más grandes del país para distribución de consumo masivo en su canal online y en sus más de 200 sucursales.
- Diseño y desarrollo de punta a punta del proceso de venta internacional (CBT — Cross Border Trade) para Mercado Libre, estableciendo el marco operativo para la expansión regional.
- Alianzas con proveedores clave en Estados Unidos y China, asegurando representación y exclusividad de marcas de IT y electrónica de consumo.
- Liderazgo de un equipo multidisciplinario de 6 personas.

Gerente Comercial

Agosto 2023 – Abril 2025

Dirección del equipo comercial de ECOMÓDICO —el seller más grande de la vertical de consumo masivo (CPG) en Mercado Libre y Top 5 del ranking general de la plataforma— con hasta 12 personas a cargo entre ventas, analistas, catálogo y cuentas.

- +30% interanual en unidades vendidas, medido por Mercado Libre, protegiendo la rentabilidad.
- Recupero de \$150 millones mediante un reclamo por cobros logísticos indebidos que no había sido auditado.
- Gestión de cuentas estratégicas: Unilever, Abbott, Kimberly-Clark, Reckitt Benckiser y Molinos.
- Diseño de un sistema de web scraping y pricing dinámico para monitoreo de competencia en tiempo real; optimización integral de los procesos de compra.
- Desarrollo de los tableros de control de KPIs del área: ventas, stock, rentabilidad, ageing y rotación.
- Planificación comercial de Hot Sale, Cyber Monday y Black Friday, alineando dinámicas promocionales con cada marca.

Desde febrero de 2025, en paralelo con el rol de Business Development Manager durante la transición.

Product Manager

Abril 2023 – Julio 2023

- Gestión de la estrategia de compra y del ciclo de vida del portafolio de electrónica, computación, electrodomésticos y gaming.

Riogrande (YCW21)

Analista de Comercio Electrónico • Remoto

Mayo 2022 – Noviembre 2022

- Gestión de un portafolio de cuentas estratégicas en Mercado Libre para México y Chile (Melibrands), respondiendo por objetivos de venta y rentabilidad.
- Desarrollo de forecasts de venta y propuestas de crecimiento basadas en análisis de rendimiento histórico y oportunidades de mercado.

Posición remota, desempeñada en paralelo con el rol en Overhard (Symonds SA), con acuerdo y relación laboral formal en ambas compañías.

Overhard (Symonds SA)

Product Manager

Marzo 2021 – Julio 2022

- Gestión de un portafolio de aproximadamente USD 350.000 mensuales, entre el 40% y el 50% de la facturación total de la compañía, con marcas como Asus, Gigabyte, MSI, Corsair y Logitech.
- Liderazgo de la estrategia que posicionó a Logitech en el Top 10 de LATAM en 2022, consolidando su market share regional.

La Cobacha Insumos SRL

Head of Ecommerce & Brand Development

Febrero 2018 – Febrero 2021

- Liderazgo de un equipo de 10 personas a cargo de ventas, logística y servicio técnico.
- Lanzamiento y desarrollo integral de MUT, la marca propia de la empresa: naming, diseño, registro, importación y comercialización.
- Construcción desde cero del canal de venta online —Mercado Libre y sitio propio— para B2B y B2C.

Espacio Tecno

Unidad de negocio del mismo grupo empresario que La Cobacha, enfocada en tecnología y gaming de alta gama.

Head of Ecommerce

Octubre 2014 – Febrero 2018

- Construcción y liderazgo de toda la estrategia de ecommerce del negocio, posicionándolo en un nicho de alto poder adquisitivo.
- Dirección del desarrollo del sitio de la marca, gestionando agencias de diseño y marketing contra objetivos comerciales.

La Cobacha Insumos SRL

Encargado Comercial y Administrativo

Febrero 2008 – Octubre 2014

Seis años y medio recorriendo la empresa entera, puesto por puesto: atención al mostrador, servicio técnico, compras, administración y, finalmente, encargado. Conocimiento de cada proceso de una operación de retail por haberlo ejecutado, no por haberlo relevado.

COMPETENCIAS CLAVE

- **Comercial y negocio:** Desarrollo de negocio · Alianzas estratégicas y negociación · Key Account Management · Expansión de mercados (CBT y local) · Pricing estratégico · Gestión de P&L · Forecasting

- **Ecommerce y marketplaces:** Mercado Libre · Tienda Nube · Frávega · OnCity · ICBC Mall · Provincia Compras · Amazon · VTEX · Gestión de catálogo (PIM) · Logística y fulfillment
- **Sistemas e integraciones:** ERP Global Blue Point · Sincro Shops · Fulljaus · Enviopack · Andreani · Integración de APIs · Desarrollo web
- **Inteligencia artificial:** Modelos de lenguaje (Claude, GPT, Gemini) y modelos locales operados como agentes · Diseño de sistemas multi-agente · Prompt engineering · RAG y búsqueda semántica sobre catálogo · OCR y extracción estructurada de documentos · Integración de APIs de IA en procesos productivos
- **Datos y automatización:** Business Intelligence · SQL · Power BI · Grafana · Excel avanzado · Web scraping · Automatización de procesos
- **Operaciones y liderazgo:** Ingeniería de procesos · Estructura de costos y márgenes · Planificación estratégica · Gestión de equipos (hasta 14 personas) · Resolución de problemas complejos
- **Verticales:** Consumo masivo (CPG) · Consumer electronics · IT · Audio profesional

FORMACIÓN Y CERTIFICACIONES

- Digitaliza paso a paso tu negocio con herramientas de Google — Google
- Audience Deals — Mercado Libre
- Brand Building — Mercado Libre
- Product Ads — Mercado Libre