



Héctor José Reboredo

Nacionalidad Europea | Pasaporte
+43 660 640 0701 | hjreboredo@gmail.com
www.linkedin.com/in/hectorjreboredo

Competencias Principales

Ejecutivo Senior:

- Gerencíé Multinacionales Líderes y Negocios Locales (p.e.: **ThyssenKrupp, Correo Argentino, KONE, Schindler**) en LATAM (Región de 15 países), de **100 hasta 17mil FTEs**, volumen de **15 a 500M USD**
- Gerencíé Ambientes **Multi Fábrica-Multi Industria**.
- **Industrias:** Logística, Manufactura, Petroquímica y Transporte Vertical
- **Directorio:** Cámara Química y Petroquímica Arg.; **Presidente de 14 Compañías de ThyssenKrupp** en Latino América; Miembro Directorio Correo Argentino y Grupo Piero; Presidente KONE Argentina.
- Ingeniero con foco en las Personas y Clientes. **Master in Business Innovation** - Candidato 2020.

Superación de Crisis / Crecimiento:

- KONE: de **2 a 5 M USD**, partiendo de "break even" a **7% EBIT**, Satisfacción Clientes **+30%**.
- ThyssenKrupp Elevadores (TKE) México: **desde -30% (menos) a +5% EBIT** en 2 años.
- TKE LATAM: desde **70 a 140 M EUR** partiendo de "break even" a **+7% EBIT** en 5 años.
- Grupo Piero: Petroquímica Río Tercero, incremento carga desde **40% a 95%**, **EBIT de -2% a 17%**

Alianzas / Cooperación / M&A:

- M&A desde diversas perspectivas y etapas: como comprador, comprador y desinversor.
- **Alianza Estratégica** de Grupo Piero con compañías como Dow Chemical, Tempur-Sealy y Albaugh
- **Lideré exitosamente la adquisición de KONE** Argentina por ThyssenKrupp y la posterior integración entre ambas compañías, previo a recibir la una oferta por una posición en TKE.

Desarrollo de Negocios Multi Continente / Multiculturales:

- Fábricas y Alianzas desarrolladas en **China, EEUU y Europa**.
- He residido en México, Uruguay y Argentina, con exposición a relaciones de negocio en China, USA, Corea y **Europa** (Finlandia, Alemania, Bélgica, España, Austria)
- Dominio de Castellano, Inglés y Portugués

Experiencia Profesional

SGC | www.sgc-latam.com | www.ssi-latam.com

Europa, China, LATAM, desde 06.2015

Director Desarrollo de Negocio / Cofundador / Miembro Directorio

- **Red de distribución desarrollada en 9 países y creciendo.**
- Gerenciamiento de Acuerdos de Largo Plazo con Fábricas y Proveedores en China.
- Transformándose en un proveedor alternativo a multinacionales, proyectos hasta 520 K USD

Grupo Piero | www.grupopiero.com | 500 M USD Facturación | 6 Fábricas

Argentina, 03.2017 – 05.2018

CEO

- Estabilización y transformación de la operación de Petroquímica Río Tercero como primera prioridad.
- Creación Estructura Corp. para evolucionar el Grupo de un Enfoque Familiar a un enfoque profesional.
- Mejora General de la Gestión y Eficiencias de los otros 5 negocios.

Algunos Éxitos:

- Petroquímica Río Tercero alcanzó **+95% carga** y **+17% EBIT**, iniciando con menos de 40% de carga y -2% (menos) EBIT como resultado de la estrategia y enfoque de negocio aplicado.
 - Se diseñó, construyó y puso en marcha una Planta de Recupero de Paladio de 250 Mil USD, generando ahorros por 1,1 Millones USD y Mejora de Capital del Trabajo de 400 Mil USD.
 - Se implementó un enfoque centrado en los clientes.
- **Se Instaló y Puso en Marcha la Mayor Planta de Espumado de LATAM.**
- Acuerdos de Colaboración / Potenciales M&A con **Dow Chemical, Albaugh, Tempur-Sealy:**
 - **Ingreso al Mercado Petroquímico de Brasil** con 15 Millones USD anuales and 2.5 Millones EBIT
 - Desarrollo especial de Espumas: + 30 Millones USD y 15% EBIT en los primeros 5 años.
 - **MOU para explorar potencial adquisición** para incrementar tamaño del Grupo Piero en 25%
 - **MOU para Adquisición de ciertas operaciones** (15 Millones USD) ingresando al segmento B2C
- Miembro del **Directorio de la Cámara Química y Petroquímica de la Argentina.**

- Liderando Negocios y Operaciones para **implementar la nueva estrategia** para evolucionar al Correo Argentino al siguiente nivel tanto en sus Negocios como en su rol de Servicio Social.

Algunos Éxitos:

- **El departamento Comercial Corporativo creció 30% en ventas** con la nueva Estrategia.
- **Nuevo Centro de Distribución para Paquetería Nacional e Internacional**, con proyección de crecimiento de **5 a 10 M USD en el primer año**, y 15% en promedio los siguientes 5 años.
- Implementación de una Tarjeta de Débito junto con la Administración de Servicios Sociales alcanzando al 70% de Beneficiarios (**8 Millones de personas**)

ThyssenKrupp Elevadores | www.thyssenkrupp-elevator.com | 140 M EUR Fact.

05.2002 – 03.2015

Presidente Región LATAM

04.2010 – 03.2015

Director General México (siendo a su vez VP Operaciones, EH&S)

01.2007 – 05.2009

VP Operaciones, Health and Safety la Región LATAM

01.2007 – 03.2010

VP Nuevas Instalaciones y Modernización Latino América

10.2004 – 12.2006

Director Operaciones Argentina / Uruguay / Paraguay

01.2006 – 12.2006

Gerente de Operaciones Uruguay

10.2002 – 12.2005

- Líder de una Región de 15 Países (+1200 FTEs), creación de Oficinal Regional de Operaciones LATAM
- Líder **Share Service Center**: 37 FTEs in finanzas, Ventas, Técnica, HR, IT, EH&S con operaciones descentralizadas en Argentina, Uruguay, Chile, Panamá y México
- **Promoviendo e implementando mejoras en el Servicio, Obra Nueva, Modernización en la Región**, como monitoreando y asegurando el cumplimiento de objetivos Económicos y Financieros.

Algunos Éxitos:

- Como **Presidente de la Región LATAM**: Desarrollo de la Compañía desde break even EBIT y 68 Millones EUR de ventas en 2010, a **+7% EBIT y 140 Millones EUR de ventas** en FY 2015
- Como **Director General de México**: Se estableció un equipo completamente nuevo y revirtió los resultados de la compañía de los previos años desde **-30% EBIT a 5% EBIT en 2 años**.

KONE Ascensores

Argentina, 01.1999 – 04.2002

Director General

- Contratado para **Mejorar las operaciones, el Market Share y fortalecer la relación con los clientes**, con foco en la Calidad e Servicio y los Nuevos Productos.
- Luego de 2,5 años y habiendo revertido la situación, KONE decidió vender sus negocios en Sudamérica incluyendo su Fábrica en Brasil, y operaciones en Brasil, Argentina, Chile y Venezuela
- **Lider del due diligence** para Argentina mientras la compañía seguía siendo rentable.
- Luego de la adquisición, lideré la integración de la compañía las operaciones de ThyssenKrupp.

Algunos Éxitos:

- Mejora de operaciones de **2 a 5 Millones USD**, desde **break even a 7% EBIT**
- **Market share** Obra Nueva: de 2 a 6% (multinacionales tenían de 8 a 10%)
- **Satisfacción de Cliente**: Mejora General arriba del 30%
- Introducción al Mercado del Elevador sin Sala de Máquinas, Innovación mundial de KONE

Ascensores Schindler / Andina Group / ALCOA Group

Argentina, 09.1995 – 12.1998

Gerente Operaciones / Gerente de Proceso y Desarrollo / Ingeniero Procesos

- Posiciones Diversas en áreas Técnicas.

Educación

Deusto Business School / Universidad de Cambridge
MBI (Master in Business Innovation)

2019 – 2020 (c)

Hult Ashridge Executive Education
Progamas TK Academy / Munich Strategy Group

2007 – 2014

Hanken & SSE Executive Education
Habilidades Gerencial y Procesos de Controlling

2000

University of Belgrano
Ingeniero Electromecánico

1988 – 1994

Información

Idiomas

Dominio: **Castellano, Inglés y Portugues**. Básico: Italiano

Hobbies

Trail Running | Ski | Golf | Buzo Certificado Avanzado | Ex Jugador de Rugby (20 años de Juego – Club San José, Club Los Cedros) | Astrónomo Amateur (Observatorio San José – Buenos Aires – Argentina)