



Edgardo Osvaldo Arias

11-6010-6311 | arias.edgardo1@gmail.com

SENTIDO DE VIDA

Formar, desarrollar y Potenciar, Líderes de Organizaciones, Empresarios, Directivos, Alta Gerencia y Mandos Medios, para lograr y sostener adaptabilidad, productividad, efectividad y calidad de vida, en el ejercicio del rol; integrando el empleo de herramientas innovadoras, y tecnológicas, que garantizan Acelerar y Optimizar tu Desempeño Profesional, la rentabilidad del Negocio y el bienestar personal

EDUCACIÓN

- | | | |
|--------------|---|---|
| 2026 |  | INSTRUCTOR DEL INSTITUTO TECNOLÓGICO DE MONTERREY-MÉXICO: EXPERTO EN VENTAS TÉCNICAS & CANALES DISTRIBUCIÓN
Instituto Tecnológico de Monterrey-México |
| 2026 |  | FORMACIÓN CBC-PRO_PROGRAMA DE PROFESIONALIZACIÓN DE COACHING EJECUTIVO Y CONSULTORÍA CONSCIENTE
Conscious Business Center |
| 2023 |  | CERTIFICACIÓN EN CONSCIOUS BUSINESS COACHING PLUS (CBC+): PROGRAMA DE LIDERAZGO, NEGOCIOS CONSCIENTES Y COACHING
Conscious Business Center |
| 2018 |  | CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL MENTORING (ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE COACHING & MENTORING)
Escuela Europea de Líderes |
| 2014
2015 |  | COACH PROFESIONAL (AAPC / ACTP)
Institutos de Estudios Integrales |
| 1993
1996 | | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Universidad Nacional de La Matanza |
| 1985
1990 | | INGENIERÍA ELECTRÓNICA
Universidad Tecnológica Nacional |
| 1978
1983 | | TÉCNICO EN ELECTRÓNICA
Instituto JUAN XXIII Ramos Mejía |

OTROS CURSOS DE GESTIÓN

CO-GANADOR DEL PROGRAMA INCUBA VI

Que se desarrollaba en el Centro Metropolitano de Diseño, perteneciente a la Dirección. General de Industrias Creativas, correspondiente al Ministerio de Desarrollo económico del GCBA, según la **RESOLUCIÓN N° 133/ GCABA/ SSICUL/ 07**

- Programa: **CONDUCCIÓN DE MANDOS MEDIOS** - (SEPYME : Secretaría de la Pequeña y Mediana Industria) - 2006
- Programa **RELACIONES INTERPERSONALES Y COMUNICACIÓN EFICAZ** (Dale Carnegie Training) - 2006
- Programa **INTRODUCCIÓN A LOS SISTEMAS DE GESTIÓN DE LAS CALIDAD ISO 9001:2000** (Vureau Veritas) - 2005
- Programa **SEPYME: RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS** (Universidad Tecnológica Nacional) - 2004
- Seminario: **"Taller Gestion Clima Laboral mediante la comunicación y el respeto"** (Facultad de Ciencias Económicas . Univeridad de Buenos Aires) - 2007
- Seminario: **"Coaching Comunicación Organizacional"** (Facultad de Diseño y Comunicación) – Univeridad de Palermo, Buenos Aires - 2006
- Seminario: **"Agenda Efectiva de Un Gerente General"** Dictado por el Prof . Santiago Lazzati – (Revista Mercado) - 2005
- Seminario: **"Introducción Programa Six Sigma"** (Revista Gestión) - 2005 Seminario: **"Como incrementar la Productividad de la Fuerzas de Ventas** (Escuela Argentina de Marketing)- Hotel Hilton. Buenos Aires - 2004
- Seminario: **"Liderazgo , Motivación y Coaching Comercial"** (Escuela Argentina de Marketing)- Hotel Hilton. Buenos Aires - 2003
- Seminario: **"Negociación Efectiva"** (Escuela Argentina de Marketing)- Hotel Inter-Continental. Buenos Aires- 2002
- Seminario: **"Tablero de Comando: Cómo mejorar la Rentabilidad"**- Dictado por el Prof. Brendan Bannister.Northeastern University, Boston (Fundación CANE) Auditorio Paseo la Plaza Buenos Aires Argentina - 2001
- Seminario **"Cómo satisfacer y retener a los clientes"** – Dictado por la Dra. Hilary Wilson, Presidenta de la Consultora Wilson and Associates (Fundación CANE)- Auditorio Paseo la Plaza- 2001
- Seminario: **"La creatividad y la Innovación en los Negocios"** Dictado por el Lic.Eduardo Kastica Associates (Fundación CANE)- Auditorio Paseo la Plaza- 2000
- Seminario: **"Gestión Comercial Efectiva"** (Escuela Argentina de Marketing)- Escuela Argentina de Marketing.Buenos Aires - 2000
- Seminario: **"Gestión Comercial Efectiva en el Mercado Eléctrico"** (Escuela Argentina de Marketing)- 1996

OTROS CURSOS TÉCNICOS

- Curso de Formación: Sistemas Integrados de Seguridad en Maquinas. PILZ GmbH - 2006
- Curso de Formación: Aparatos de Maniobra . LOVATO ELECTRIC Spa – 2005
- Curso de Formación de Sistemas de Visión. OMRON- 2005
- Curso de Formación: Redes Industriales. EXEMYS- 2005
- Curso Basico de Controladores Logicos Programables. OMRON- 2004
- Cursos de Formación de Variadores de Velocidad OMRON-2004
- Curso de Formación : Controles de Temperatura. OMRON- 200
- Curso de Formación: Sensores Fotoelectricos . Tecnología y Aplicaciones. OMRON- 1998 Curso de Formación :Sistemas de Interconexión Eléctrica : WEIDMULLER- 1997
- Cursos de Formación de Componentes de Control – OMRON -1997
- Curso de Formación: Reles Electromecanicos. OMRON – 1996

CAPACITACIÓN COMPLEMENTARIA

IDIOMA

Inglés

Lectura, Escritura y Oral : Nivel Intermedio

Curso de Ingles Intensivo: GEOSMARK, San Francisco.USA (2001)

HERRAMIENTAS IT

MicrosoftOffice 365

INTERNET

SistemadeGestion ERP: PRESEA

Programas de navegacion y mail

PRINCIPALES ÁREAS DE APTITUD, HABILIDAD E INTERÉS

- Miembro de la Asociación Internacional de Coaching & Mentoring (AICM)
- Fuerte orientación hacia el logro de resultados y cumplimiento de objetivos, mediante la ampliación de consciencia
- Gran capacidad para trabajar en Equipo: relaciones interpersonales de calidad, integridad y bienestar
- Actitud proactiva, colaborativa y asertiva
- Adaptabilidad frente a los cambios
- Líder Natural

EXPERIENCIA LABORAL

+2015 FUNDADOR | CEA LÍDER

- La “excelencia competitiva de una organización” depende tanto de los líderes, como de la alta Gerencia y los Mandos Medios.
- *Junto con los colaboradores directos, la efectividad de cada uno de estos roles, constituyen las tres patas que sostienen la productividad, rentabilidad, adaptabilidad y supervivencia de las empresas.*

Desde CEA LIDER, activamos:

“Procesos de Entrenamiento 3D para el alto rendimiento, dirigidos a formar, desarrollar y potenciar todos los perfiles del ejercicio del liderazgo; logrando sostener efectividad y alcanzar resultados extraordinarios en organizaciones.”

El Valor diferencial de CEA LÍDER no está únicamente en la calidad de los servicios que ofrece, sino en el valor extraordinario de nuestro EcoSistema, que ofrece *procesos de entrenamiento para el alto rendimiento Organizacional*, enfocados en las *distintas perspectivas del Ejercicio del Liderazgo*, de acuerdo al nivel de desafío que atraviesa cada líder, teniendo en cuenta el desempeño de su rol; considerando el estadio evolutivo organizacional y el Modelo del ejercicio del Liderazgo Consciente.

2012 COMERCIALIZADORA CPI CHILE

2015

Rubro: Distribuidor y Representante de Equipamiento Eléctrico y Electrónicos para la Automatización y el Control.

MARCAS REPRESENTADAS : OMRON Electronics-WEIDMUELLER – PRO-FACE

Responsabilidad : Gerente de Operaciones

- Start up del Negocio y armado del Equipo Operativo
- Capacitación y Formación de La Fuerza de Ventas
- Optimizar Supply Chain y Delivery Time
- Desarrollo del Canal de Distribución

1999
2014

CONTROL PARA LA INDUSTRIA SA

Rubro: Distribuidor y Representante de Equipamiento Eléctrico y Electrónicos para la Automatización y el Control. Integrador de Sistemas - Proyectos llave en mano.

MARCAS REPRESENTADAS : OMRON Electronics-WEIDMUELLER – PRO-FACE-M-SYSTEM

Última Responsabilidad

Gerente General (Período 2006-2014)

Otras Responsabilidades

Director Comercial. 2004

Gerente Comercial. 2002

Gerente de Ventas RegionInterior. 2000

Gerente de Canales de Distribución. 1999

Tareas desempeñadas

- Elaboración y Ejecución del Plan de Negocio Anual a Nivel Nacional por U\$S .10.000.000
- Monitoreo del Presupuesto de Ventas y Responsable del Alcance de Objetivos por Familia de Productos y Marcas Representadas..
- Coordinación y Monitoreo del Desarrollo de la Gestión Comercial . Capacitación y Formación de La Fuerza de Ventas
- Coordinación de la Gestión de Marketing y e-business
- Creación del Area de Soluciones y Servicios
- Coordinación del Area de Logistica y Almacenes
- Creación del Sector Recursos Humanos
- Evaluación y Selección de Proveedores del Exterior
- Líder de Proyecto:Programa ISO 9001:2000 Sistema de Gestion de la Calidad
- Líder de Proyecto Cambio de Software de Gestión. Relevamiento e Implementación Nueva Plataforma ERP : PRESEA
- Miembro del comité de Dirección del Grupo CPI
- Asesor en la puesta en Marcha de la Empresa PROD SA(perteneciente al grupo)
- Asesor en la puesta en Marcha de la Empresa REWO URUGUAY.

Principales logros:

- Apertura y Puesta en Marcha de CPI CHILE LTDA (2012-2014)
- Programa Exportador de Maquinas Inspectoras de Envases junto al PDCEX
- Puesta en marcha programa e-learning de Capacitación Técnica
- Crecimiento en ventas promedio del 25 % en los Últimos cinco años
- Crecimiento en Rentabilidad por año desde el 2002 : 20 %
- Diseño y Puesta en marcha del Sistema de Remuneración Variable por Rentabilidad
- Diseño y Puesta en marcha de Estructura de Divisiones para sostener una Estrategia de Valor Agregado por Segmento
- Transformación de la Sucursal Rosario: Gestión Comercial por Unidad de Negocio
- Puesta en Marcha de la Sucursal Cordoba para alcanzar sus Objetivos anuales
- Apertura de la Sucursal Cuyo Mendoza
- Contrato Comercial con el principal OEM ´s del Sector Laboratorios. RIVA SA
- Inserción de Soluciones de Inspección CPI en las principales Embotelladoras
- Contrato de Distribución para Argentina de LOVATO ELECTRIC SPA (Italia)
- Contrato de Distribución para Argentina de PILZ Gmba (Brasil)
- Desarrollo de modelo de gestión de Capital Humano

1995
1999

REMIRON SRL

Rubro: Distribución de Componentes Eléctricos y Electrónicos_Marca OMRON y WEIDMULLER. Representante en Argentina: OMRON CC y WEIDMULLER

Responsabilidad

Socio Fundador / Administrador y Gerente de Ventas

Tareas desempeñadas

- Creación y Desarrollo de la Red de Distribuidores OMRON CC y WEIDMULLER a nivel Nacional.
- Posicionamiento de la Empresa en el Mercado
- Definición de la Política de Precios y Descuentos por Segmento
- Manejo y seguimiento de Usuarios Finales y Canales
- Capacitación del Equipo de Ventas para el alcance de Objetivos
- Generación y Detección de oportunidades de Negocios
- Investigación de Mercado y Generación de Estrategias de Crecimiento
- Definición de la Estrategias y Acciones de Marketing
- Programas de Relación con clientes en mercados no tradicionales .
- Elaboración de propuestas comerciales a Distribuidores y Usuarios Finales
- Demostraciones de producto y Seminario de Aplicaciones
- Monitoreo de Inventario y Servicio de Entregas
- Monitoreo de Gestión de Cobranzas y Pago a Proveedores

Principales logros:

- Puesta en Marcha y Desarrollo de la Empresa
- Creación y Desarrollo de la Red de Distribuidores con Cobertura Nacional.
- Crecimiento anual sostenido Promedio 30 %, motivo por el cual se Fusiona con CPI
- Rentabilidad Anual : 8 % Facturación Alcanzada : U\$S 2.000.000 Participación de Eventos y Exposiciones Sectoriales a nivel Nacional Desarrollo de nuevos nichos de mercado.
- Conformar un Equipo de Trabajo Comprometido de 15 Personas

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Visita Planta Endres & Hauser Vassel..Alemania (1997) Visita Oficinas Omron, Atlanta.USA. (1997)
- Visita Planta Weidmuller, Barcelona .España(1998)
- Visita Planta Weidmuller, Detmold.Alemania (2001)
- Visita Oficina Pilz Do Brasil, San Pablo.Brasil (2003)
- Visita Planta Metaltex , San Pablo.Brasil (2003)

HOBBIES

- Cantar folkllore y tocar la guitarra
- Jugar tenis , natación y running
- Leer noticias y actualidad de Management