

Rodrigo Torales Villarreal

Strategic Alliance & Business Development Lead | Salesforce & Agentforce | Expansión LATAM

CONTACTO

✉ rtoralesv@gmail.com
☎ +54 261 500 7958
in linkedin.com/in/rodrigo-toralesv
📍 Mendoza, Argentina

COMPETENCIAS CLAVE

- Strategic Alliances
- Business Development
- Expansión de mercados LATAM
- Key Account Management
- Consultoría Salesforce
- Agentforce e IA agéntica
- Automatización: Make, n8n
- Formación y desarrollo de talento
- Dirección general y P&L
- Liderazgo de equipos

IDIOMAS

Español · Nativo
Inglés · Profesional
Portugués · Profesional

FORMACIÓN

MBA 2004–2006
Universidad de San Andrés
Lic. en Marketing 1991–1996
Universidad de Palermo
Posgrado en IA 2022–2023
Universidad de Helsinki (Elements of AI)
Salesforce Talent Alliance 2023–2024
Career Cohorts

CERTIFICACIONES

- Salesforce Agentforce Specialist (2025)
- Salesforce Certified Administrator (2023)
- Salesforce Associate (2023)
- Agentblazer Legend
- Certified Scrum Professional (CSP)
- Scrum Fundamentals (SFC)
- IA Generativa, Microsoft y LinkedIn
- Microsoft 365 Copilot
- Marketing Digital

INTERESES

Montañismo · divulgación sobre IA y Salesforce

PERFIL PROFESIONAL

Líder comercial con más de 30 años en ventas industriales, dirección general y desarrollo de mercados. Reconstruí un equipo de 11 gerentes y 200 personas en Renault (+17% en resultados), llevé una operación de 600 a 6.000 toneladas anuales y lideré ventas industriales en 14 países con Kerry Group. Hoy aplico esa disciplina al ecosistema Salesforce: alianzas, canales e IA agéntica en Centroamérica y LATAM.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Salesforce Strategic Alliance & Business Development Lead** Abr 2025 – Actualidad
InCompany | Salesforce Partner para Costa Rica y Centroamérica · Remoto
- Lidero alianzas estratégicas y nuevos negocios en el ecosistema Salesforce; diseño y ejecuto la expansión regional, abriendo mercados nuevos.
 - Genero y negocio canales comerciales directamente con partners y clientes enterprise, con modelos de revenue escalables que sostienen el crecimiento sin estructura fija.
 - Diseñé la estrategia de reventa Salesforce (Master Plan 2025) con participación en el programa de co-financiamiento Agentforce MDF, y estructuré el servicio gestionado de optimización continua de Agentforce y el programa de referidos “Embajadores”.
 - Lancé el bootcamp Bridge2Tech (50+ profesionales formados de 10+ países), un canal educativo en YouTube y contenido sobre IA y Agentforce con 29.000+ seguidores en LinkedIn.
 - Chief of Staff (oct 2024 – abr 2025):** lideré la expansión de proyectos Salesforce en LATAM y Estados Unidos mediante alianzas, gestión de equipos y outsourcing.

Reconversión al ecosistema Salesforce 2023 – 2024
Analista de Negocios y Administrador Salesforce · Clicked y Salesforce Talent Alliance Career Cohorts

Gerente General, Concesionario Oficial May 2016 – Ago 2022
Renault · Mendoza, Argentina

- +17%** de mejora promedio en resultados en los últimos dos años, reestructurando un equipo de 11 gerentes y 200 empleados.
- Top 3** en cuota de mercado de ventas de la región, con estrategia de comunicación desarrollada junto a una agencia.
- Lanzamiento de productos, desarrollo de marca, relación con entidades gubernamentales y gestión presupuestaria.

Gerente General, Concesionario Oficial Sept 2013 – May 2016
Toyota · Mendoza, Argentina

- Operación comercial integral: políticas de la terminal, indicadores de venta y posventa, y estándares de calidad de marca.

Gerente de Ventas LATAM, Industrial Key Account Jun 2011 – Ago 2013
Kerry Group · Buenos Aires, Argentina

- Gané la categoría Cereal regional, incorporando ingredientes de Kerry a las líneas de Nestlé, Arcor, General Mills, Kraft, Bimbo, Kellogg y Quaker (14 países).

Director Comercial Feb 2001 – Jul 2011
General Cereals · Buenos Aires, Argentina

- De 600 a 6.000 ton/año** y rentabilidad 3 veces superior a la esperada, con nueva política de precios y distribución.
- Creé la marca Nutrifoods y el mercado externo en 15 países, y armé el departamento comercial; la empresa amplió su capacidad productiva en 300% con más de u\$s 6 M de inversión.

Trayectoria comercial anterior 1993 – 2001

- Gerente Comercial, 7por24.com** (e-marketplace B2B), 2000–01 · **Gerente Regional de Ventas, Arcor** 1997–2000 (facturación de hasta u\$s 16,5 M/año) · **Cepas Argentinas y AVH** 1993–97.