

OSCAR ALEJANDRO UZCÁTEGUI BOADA

Gestión Operativa y Mejora de Procesos | Compras, Inventario, Proveedores y KPIs | Automatización e IA aplicada
+34 683 333 836 · oscar.uzcategui@me.com · Las Rozas de Madrid · linkedin.com/in/oscar-uzcategui-boada

RESUMEN PROFESIONAL

Responsable de operaciones con dos etapas complementarias: 15 años como cofundador y socio de una empresa propia de producción gráfica y publicidad exterior en Venezuela (Vallacorp / SKY), con estructura de hasta 40 personas y responsabilidad sobre costes, compras, proveedores, producción y proyectos; y seis años en España gestionando unidades de negocio con foco en inventario, compras, proveedores, postventa, KPIs y equipos. Última etapa: coordinación de 6 unidades con 5M€ de facturación agregada, seguimiento diario de indicadores y diseño de un protocolo de trazabilidad para las incidencias de reasignación de stock. Incorpora automatización e IA aplicada a procesos de gestión —flujos de trabajo, pedidos y trazabilidad— como herramienta de mejora continua.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

MAMMOTH BIKES SLU (Grupo Barrabés) — Madrid · Red de 6 unidades de negocio, sector ciclismo

Área Manager — Zona Centro · ene. 2025 – sept. 2025 (*promoción interna*)

- Responsabilidad operativa y comercial sobre 6 unidades de negocio, 5M€ de facturación agregada anual y equipos de 25-30 personas.
- Seguimiento diario de KPIs (ventas, márgenes, rotación de stock, almacenes) con detección de anomalías para corregir desviaciones de forma temprana.
- Diseño e implantación de un **protocolo de trazabilidad para los rechazos de reasignación de stock entre unidades**, con flujo de tickets a compras y logística (referencia, cantidad, destino) para relocalizar el producto sin perder la venta, y supervisión del cumplimiento por unidad.
- Coordinación de inventarios, planificación de pedidos y reposición de las 6 unidades junto con compras centrales.
- Interlocución con dirección y áreas internas para la ejecución de planes operativos y comerciales; gestión de proveedores e incidencias.

Director de Unidad — Las Rozas · oct. 2024 – ene. 2025

- Toma de control de una unidad en situación operativa crítica: **auditoría interna completa y regularización de inventario, postventa y gestión de garantías**, recuperando la fiabilidad del stock y la confianza de los clientes afectados.
- Renovación íntegra del equipo**: identificación de candidatos del sector, filtro técnico en la selección junto a RRHH e incorporación y formación del equipo nuevo desde cero.
- Gestión integral de la unidad: ventas, costes, objetivos, postventa y proveedores.
- Promoción a Área Manager en 3 meses**, por decisión de dirección tras el saneamiento de la unidad.

SPECIALIZED ESPAÑA — Madrid · Red de unidades propias de la marca (L'Equipe Vainqueur S.L.U.)

Responsable de Unidad | Gestión Operativa · may. 2023 – oct. 2024

- Gestión operativa de una unidad de ~1,2M€ de facturación anual: stock, pedidos, proveedores, garantías, parque de alquiler, servicio técnico y atención al cliente.
- Cobertura de la responsabilidad de distintas unidades de la red por designación de dirección, con dominio de la operativa completa de cada una.
- Supervisión del cumplimiento de los procesos corporativos de la marca en el punto de venta.

CASTELLANA 100 BICISHOP — Madrid · Negocio independiente de producto premium

Encargado de Tienda · jul. 2020 – may. 2023 (*progresión interna desde vendedor*)

- Gestión integral delegada del negocio (equipo de 4 personas; mejor ejercicio ~1M€ de facturación): compras, inventario, proveedores, taller, showroom y postventa.
- Reposicionamiento del negocio hacia el segmento premium por iniciativa propia**, aprovechando la ubicación en Paseo de la Castellana y un hueco de mercado sin cubrir en Madrid: racionalización del portafolio de marcas y negociación directa para la incorporación de Colnago y Pinarello.
- Crecimiento de la facturación de ~800k€ a **~1M€ (+25%) en el primer ejercicio completo** como encargado.
- Planificación de compras de temporada** (implantaciones anuales por marca) y gestión continua de pedidos de recambios y componentes (Shimano, SRAM).
- Gestión de la relación comercial con proveedores y de garantías con marcas de producto y textil (Assos, POC).
- Elaboración de una **propuesta de transformación del local presentada a Assos** para convertirlo en su primer showroom premium de España, incluyendo el diseño técnico y los planos del espacio.

AMER SPORTS (Salomon Brand Store) — Madrid

Sales Assistant · abr. 2019 – jun. 2020

Ventas y operativa diaria en entorno multinacional: stock, devoluciones, key holder (apertura, cierre y caja). Formación de producto a nuevas incorporaciones.

VALLACORP C.A. / SKY C.A. — Mérida (Venezuela) · Empresa de producción gráfica y publicidad exterior fundada por el propio candidato

Cofundador y Socio — Gestión Operativa, Proyectos y Control de Costes · 2003 – 2018

- Dirección operativa integral del negocio durante 15 años: presupuestos, costes, compras, producción multiárea, permisos y ejecución de proyectos, con una estructura de hasta **40 personas** (administración, diseño, producción, taller, instalaciones y ventas).
- Desarrollo de un **sistema propio de control de costes y márgenes en Excel con actualización diaria del tipo de cambio**, para el recálculo en tiempo real de costes y precios en un entorno hiperinflacionario; márgenes operativos superiores al 35% según producto.
- **Planificación y priorización diaria de la producción** entre taller, impresión digital e imprenta, coordinando entregas, colas de trabajo y comité de dirección diario con administración y ventas.
- Gestión de compras y proveedores, con negociación de servicios e **importaciones compartidas** para la optimización de costes.
- Ejecución de **proyectos de gran escala para marcas y organismos públicos**: señalización integral de la autopista Caracas-La Guaira (obra nacional ejecutada en 3 meses con desplazamiento de equipos), rebranding regional completo de Movistar (cambio de marca Telcel → Movistar) y suministro en exclusiva a Coca-Cola en el estado Mérida.
- Desarrollo del **primer circuito propio de vallas publicitarias de la región (+50 unidades)** con contratos anuales recurrentes, incluido el diseño técnico de las estructuras en AutoCAD.

AUTOMATIZACIÓN E IA APLICADA

Aplicación de automatización y agentes IA a problemas reales de gestión: prototipo de gestión de pedidos con agente conversacional, automatización de flujos de trabajo con n8n y agentes con Claude, y desarrollo asistido de aplicaciones propias de consulta y registro de datos. El enfoque es la mejora de procesos operativos —pedidos, trazabilidad y tareas repetitivas—, no el desarrollo de software.

FORMACIÓN

- **Máster en Inteligencia Artificial** — BIG School · 2026. Automatización de procesos, agentes IA, LLMs aplicados a negocio y creación asistida de soluciones digitales.
- **Certificado AI Agent® en Automatización Inteligente** — Skiller Academy · 2026
- **Arquitecto** — Universidad de los Andes (Venezuela) · 2011
- **Técnico Superior Universitario en Diseño Gráfico** — I.U.T.E. Antonio José de Sucre (Venezuela) · 2000

COMPETENCIAS

- **Gestión y análisis:** gestión operativa · mejora de procesos · compras y proveedores · inventario · control de costes y márgenes · KPIs. **Excel:** análisis de inventario, costes y márgenes, tablas dinámicas, estructuración y tratamiento de datos, seguimiento de KPIs. **Power BI:** consulta y análisis de dashboards operativos y comerciales para el seguimiento de KPIs y la detección de desviaciones.
- **Automatización e IA aplicada:** automatización de flujos de trabajo · agentes IA · n8n · Make · Power Automate · ChatGPT · Claude.
- **Diseño técnico:** AutoCAD.

IDIOMAS

Castellano (nativo) · Inglés (B2)