

Mauricio SIALER

Líder de Producto & Comercio Digital | P&L Owner | Marketplaces • E-Commerce • Fintech • Suscripciones
Ciudadano UE & Mercosur | +51 991 024 114 | mauricio.sialer.com | mauricio@sialer.com | linkedin.com/in/msialer

PERFIL

P&L owner de una plataforma B2B de US\$150M+ GMV, con 10+ años escalando plataformas digitales 0→1 en consumo masivo, marketplaces y servicios financieros en LatAm y Europa. He liderado equipos de 17 integrantes, llevé a BEES Perú al #1 en adopción en la red global AB InBev y lancé productos de suscripción, lealtad y BNPL, escalando la rentabilidad de los clientes y el EBITDA gestionado en 40%, de \$3M a \$4.2M.

Operador multi-industria de plataformas: comercio digital B2B, economías marketplace, rentabilidad en la banca retail y suscripciones. Operador hands-on de IA generativa, LLMs y frameworks agénticos. MBA por el IESE. Trilingüe: inglés (bilingüe), español (nativo) y portugués (B2).

Gestión de P&L | Marketplaces B2B | Fintech | Comercio por Suscripción | Transformación Digital | Liderazgo Multifuncional

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2024–Presente	AB INBEV – ANHEUSER-BUSCH INBEV (Backus en Perú)	PERÚ
	Gerente de Estrategia Online — Plataforma B2B BEES Lidero la app BEES (\$150M+ GMV), reportando al VP de Growth (Comité de Dirección) y un equipo multifuncional de 17	
	• Escalé BEES Perú al #1 global en ABI, incrementando conductas rentables +15pp, SKU por cliente +3pp y volumen +2.6pp • Rediseñé la estructura de precio para capturar demanda latente, incrementando el margen +6pp y la frecuencia de compra +2pp • Desplegué deduplicación y antifraude, desbloqueando 20K visitas semanales y recortando el OPEX anual -\$150K • Lancé la categoría premium de fidelidad, acelerando la adquisición de puntos +11pp y el cumplimiento de desafíos +65pp • Incrementé el EBITDA de Rewards de \$3M a \$4.2M escalando los canjeadores en +10pp y el ticket de canje promedio en +19pp	
2021–2024	AMAZON	LATAM & UE
	Gerente de Productos — Marketplace de Terceros (3P) & Transporte Dirigí estrategias de producto para vendedores/transportistas en LatAm y la UE, liderando múltiples equipos multifuncionales	
	• Escalé soluciones de IA de onboarding y asistencia a vendedores, incrementando los lanzamientos exitosos +21% • Lancé Buy Now Pay Later (BNPL), incrementando las ventas de vendedores +16%, con un 40% de retención de uso a los 90 días • Rediseñé el journey del cliente post-checkout, incrementando los primeros intentos de entrega exitosos +14.3pp (72% a 86.3%)	
2020–2021	BBVA — BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA	PERÚ
	Gerente de Finanzas — Control de Gestión & Rentabilidad Lideré rentabilidad y planeamiento de productos, canales y segmentos en el 2do mayor banco del Perú (40mo global)	
	• Desarrollé un motor de asignación de costos por contrato, logrando P&Ls por cliente para dirigir estrategias de precio y productos • Rediseñé el due diligence de inversiones con un enfoque en escenarios, logrando un beneficio neto promedio \$250K por proyecto	
2015–2018	CINEPLANET (una empresa Intercorp)	CHILE & PERÚ
	Gerente de Innovación y Desarrollo Miembro del Comité de Dirección Lideré transformación digital y experiencia del cliente en una cadena de cines sudamericana (la mayor de Perú) y un equipo de 9	
	• Lancé una nueva plataforma e-commerce, incrementando las ventas digitales +18pp e incrementando los ingresos online +\$18M • Desplegué kioscos de compra digital in-situ con procesamiento de pago integrado, acelerando las ventas digitales +11pp • Pionero en suscripciones cinematográficas con cargo recurrente, incrementando la rentabilidad por cliente +65% en 12 meses	
2012–2014	TDC — TALLER DE DISEÑO CONSTRUCTIVO	PERÚ
	Co-fundador & Socio Director Fundé y escalé una desarrolladora inmobiliaria a \$1.9M en ingresos, 40+ clientes y un equipo de 17 previo a vender mi participación	

EDUCACIÓN

IESE BUSINESS SCHOOL Master of Business Administration (MBA)	ESPAÑA
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ (PUCP) Bachiller en Arquitectura	PERÚ

IDIOMAS

Inglés: Bilingüe (fluidez profesional y nativa) Español: Lengua madre Portugués: Profesional (B2 – Uso de negocios)

EDUCACIÓN EJECUTIVA Y RECONOCIMIENTOS

- Harvard Business School — Achieving Breakthrough Service (Frances Frei)
- Tuck School of Business — Developing Breakthrough Innovations with the Three Box Solution (Vijay Govindarajan)
- Reforge — Product Growth Series
- Beta Gamma Sigma — Sociedad de honor: top 20% de egresados MBA