



30 Noviembre de 2025 08:15 Irene Núñez

De primer empleo como cadete a gerente comercial: el camino de Rodrigo Ferreiro en Montevideo Shopping

SHARE



Creció profesionalmente, aprendió de referentes y asumió responsabilidades. La historia del actual gerente comercial sobre la importancia de la constancia y por qué siempre "darlo todo".

Para **Rodrigo Ferreiro** hablar de su primera experiencia laboral es también hacer un repaso de su vida, de sus logros, incluso de su familia. Tenía 20 años cuando ingresó como cadete en **Montevideo Shopping**. Hoy, con casi 57, ya **lleva más de tres décadas y media en el mismo lugar, pero ahora en el rol de gerente comercial**.

"Mi hermana trabajaba en la recepción y me recomendó para hacer una suplencia, era un momento en el que no estaba estudiando. Cuando terminé, me llamaron y me preguntaron si quería quedar efectivo. Empecé fijo de 09:00 a 18:00", relata a Forbes Uruguay.

A partir de ahí, y luego de ingresar a la Universidad ORT en el turno nocturno, su vida se dividió en trabajar durante el día y estudiar Gerencia y Administración de Empresas en la noche. **"Siempre digo que el master lo hice en mi trabajo**, porque pasé por áreas muy distintas y tuve la suerte de estar rodeado de muy buenas personas, referentes y líderes", indicó.

Es que dentro de sus tareas, el contacto con las personas era la base. Los trabajos de gestoría, cobranza, facturación y distribución de documentación que tenía que realizar como cadete, lo llevaron a conocer a clientes, vendedores y dueños de locales.

"Hasta hoy tengo contacto con muchos que incluso ya no tienen tiendas en el shopping. Algunos se ríen y me dicen: 'te dije que ibas a llegar a gerente, lo lograste'", contó.

Parte de esas predicciones, consideró Ferreiro, se pueden explicar por distintos motivos: primero, su actitud. "Siempre di lo máximo de mí, era y soy muy dedicado", recordó. Segundo, sus ganas constantes de aprender y llegar a tener más tareas. "Cuando me daban responsabilidades las asumía y si no sabía preguntaba y aprendía", detalló. Y tercero, su proactividad.

"Apertaba con las ideas que se me ocurrían. **En cada uno de los lugares donde estuve, hasta el día de hoy, quedaron cosas que yo hice y que se siguen haciendo de esa misma manera**", dijo, como el sistema de colores que instauró para archivar los datos de facturación que hasta hoy se mantiene.

MIRA TAMBIÉN



El poder del 20%: Bad Bunny, Bob Marley y las tres claves para conectar con audiencias multiculturales



Cómo se conforma el equipo gerencial de Bimbo, cuáles son sus metas y nuevos desafíos



Rodrigo Ferreiro, gerente comercial de Montevideo Shopping. Foto: Nicolás Garrido.

Este tipo de iniciativas son un ejemplo de que su **primer trabajo** fue clave para desarrollar su sentido de organización. "Todo el tiempo quería ordenarme. Antes de salir organizaba todo el recorrido para después poder tomarme el ómnibus vacío. Me acuerdo que siempre tener ese orden era lo más importante. Hoy sigo igual, incluso con mi vida personal, trato de organizar todas las cosas aunque no siempre lo logro", confesó.

Ayudar a crecer

De su paso por Montevideo Shopping, el actual gerente comercial destaca a los líderes que tuvo a su lado, como **Marta Penadés** (exgerenta de Marketing) y **Gastón Martín Valdez** (exgerente general). "Lo primero que hicieron fue darme apoyo y con eso la mejor enseñanza: saber que hay que confiar de arriba hacia abajo, confiar en las personas, tener cercanía.

Trabajar en equipo, que la gente no trabaje solo para vos, sino transmitirles la importancia, hacerlo juntos y siempre compartir la información para estar todos en la misma sintonía", recordó. En ese sentido, aseguró que para él, **una de las mayores satisfacciones es ayudar para que quienes están alrededor puedan crecer**.

"Yo lo recibí, tuve la oportunidad y poder hacerlo también es gratificante", consideró. Para eso, recomendó a las **nuevas generaciones de trabajadores** que se esfuercen, que sean inquietos y que se preparen, siempre un paso adelante. "Hay que poner mucho de uno, no caerse cuando no se logran los objetivos en el primero intento y especialmente apasionarse, comprometerse y estar dispuesto a darlo todo", aconsejó.

TAGS

Montevideo Shopping Rodrigo Ferreiro

Más noticias >



Romina Remy, de Glue Executive Search: "Un gerente general en su área de confort puede ser muy peligroso para las empresas"



Casi 30 años de la "marca personal": el origen, la frase de Jeff Bezos, un español talentoso, y por qué seguirá decidiendo carreras



Líderes que "descarrilan": cómo prevenir y contrarrestar los derailers



El poder del 20%: Bad Bunny, Bob Marley y las tres claves para conectar con audiencias multiculturales

Today

Innovación

Liderazgo

Money

Negocios

Lifestyle

Millonarios

Forbes Summit

MediaKit

Suscribirse

Forbes

