

## EXTRACTO

Más de 30 años de experiencia senior en Planamiento Estratégico, Dirección de Ventas y Marketing y relaciones corporativas en empresas de primer nivel nacional e internacional.

Más de 7 años de experiencia en consultoría y capacitación en empresas (PyMe y medianas) en temas de administración, planeamiento y presupuestación de ventas y marketing

Autor del libro INNOVACIÓN ESTRATÉGICA DISRUPTIVA - El camino de la innovación en el ecosistema digital (EDICON Editorial del Consejo Profesional de Ciencias Económicas), presentado en la Feria Internacional del libro 2014, Buenos Aires.

Doctorando en Administración de Empresas UCA 2014

## ANTECEDENTES LABORALES – PROFESIONALES

### 2007 – actualidad (9 años)

#### **Consultor empresario-Profesor universitario- Expositor y consultor VISTAGE Argentina**

Consultor en Planeamiento estratégico e Innovación Disruptiva

Detección de Problemas y Oportunidades (FODA)

Desarrollo de Nuevos Productos - Innovación en valor

Desarrollo de sistemas de costos para toma de decisiones

Capacitación de Distribuidores y Fuerza de Ventas

---

### 1998 – 2012 (14 años)

#### **Gerente Corporativo de Marketing - Quickfood SA - Marfrig Group**

Planeamiento y Presupuestación de Ventas Y marketing nacional y regional

Coordinación y Control

Reporte a casa matriz y Participación de Convenciones Globales

Trade Marketing Manager

---

### 1995 – 1995 (menos de un año)

#### **Trade Marketing Manager - Unilever de Argentina**

Desarrollo e implementación de la función trade marketing en la división productos de limpieza de la compañía: gestión de cuentas clave, negociaciones troncales anuales, fuerza de merchandising

---

### 1991 – 1995 (4 años)

#### **Director de Ventas - Kraft Foods Argentina SA**

Planeamiento, Coordinación y Control de toda la estructura de ventas, merchandising en grandes cuentas y logística nacional

---

### 1986 – 1989 (3 años) Argentina

#### **Director Comercial - Fratelli Branca Destilerías S.A.**

Responsable de Planeamiento, Presupuestación, Coordinación y Control de todas las funciones de ventas y marketing de los productos propios (Fernet Branca, Brancamenta) y de terceros (Aperitivo Campari)

---

## EDUCACIÓN

1992 – 2010

Stanford University (Marketing) - MIT (Corporate Strategy Delta Mode)

Corporate Strategy Program, marketing Management Program

1970 – 2008

Pontificia Universidad Católica Argentina 'Santa María de los Buenos Aires'

Licenciatura y Doctorando, Administración de Empresas

---

## RECONOCIMIENTOS Y PREMIOS ADICIONALES

ONG Regoverning Markets (UK 2007):

Premio internacional a la iniciativa innovadora por el Código de Buenas Prácticas entre Supermercados y Proveedores (COPAL-CAS 2000)

Congreso de Economía Intencional (Samos Grecia Mayo 2011) :

Presentación representando a la Escuela de Negocios UCA (Argentina) de tesis doctoral "Claves para reconstruir un PosCapitalismo sustentable (liberal-humanista-glocal) a inicios del siglo XXI

Disertante en múltiples congresos internacionales sobre consumo masivo y retailing - negociaciones win-win en situaciones asimétricas (Argentina-Costa Rica-Mexico-Shangai)