



Departamento de Gestión de Carrera

# LIBRO DE CURRICULUMS MBA 2008



UNIVERSIDAD AUSTRAL

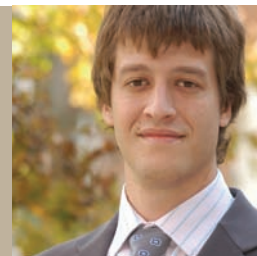


1978 - 2008

# Renzo A. Babini

26 años  
Argentino

+54 11 1566201000 / +54 11 57751386  
renzo.babini@alumni.iae.edu.ar  
rababini@gmail.com



2008

## Formación

MBA Full-Time

IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA

2000 - 2005

Licenciado en Administración de Empresas

UNIVERSIDAD CATOLICA DE CORDOBA, CORDOBA, ARGENTINA

2007 - 2008

Programa de Intercambio -1 Año- "4to Año de la carrera"

UNIVERSITY OF MONTANA, MONTANA, USA

2006 - 2008

## Experiencia

DANONE S.A., BUENOS AIRES, ARGENTINA

*Empresa multinacional de consumo masivo, de origen francesa. (Lácteos)*

SALES PLANNING ANALYST

- Estimé las ventas semanales de mas de 100 SKUs (totalidad de SKUs de la compañía), logrando cumplir el objetivo del 89% de Forecast Accuracy anual durante 2 años seguidos.
- Coordiné, en colaboración con las áreas de marketing, ventas y producción; los lanzamientos y rediseños de productos.
- Elaboré el informe diario de ventas utilizado por toda la empresa en la toma de decisiones.
- Desarrolle el primer modelo estadístico para pronóstico de ventas, utilizando correlaciones y regresiones múltiples; utilizando variables tales como precio, inversión en publicidad, stock-outs y temperatura. Este modelo permitió descubrir el efecto negativo de la baja capacidad instalada sobre las ventas.
- Participé en el proceso S&OP (Sales & Operations Planning), dando soporte a la proyección de ventas mensual de la empresa.

2005 - 2006

GERNIKA S.A., CÓRDOBA, ARGENTINA

*Empresa local desarrolladora de emprendimientos inmobiliarios.*

ASISTENTE ADMINISTRATIVO

- Desarrollé planillas y modelos para la evaluación económica financiera de proyectos inmobiliarios; que permitieron descartar proyectos inviables.
- Controlé y verifiqué el cumplimiento de los contratos por parte de los proveedores; logrando resaltar errores en los proyectos antes de que generen mayores costos para la empresa.
- Realicé el seguimiento periódico del proyecto inmobiliario utilizando Microsoft Project.
- Conduje estudios de mercado con especial foco en conocer la oferta de la competencia.
- Brindé soporte en el proceso de venta, generando la base de datos de potenciales clientes.

## Idiomas

Español / Lengua materna

Inglés / Avanzado

Francés / Básico

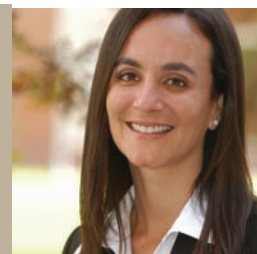
## Información general

- Timonel de Yate a Vela (Prefectura Naval Argentina).

# Mónica Bedoya Denegri

29 años  
Peruana

+54 11 60116116 / +54 11 48224359  
monica.bedoya@alumni.iae.edu.ar  
mbedoyad@gmail.com



2008

1996 - 2002

## Formación

MBA Full-Time

IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA

Abogada

UNIVERSIDAD DE LIMA, LIMA, PERÚ.

2004 - 2007

## Experiencia

COMPAÑÍA CERVECERA AMBEV PERÚ S.A.C., LIMA, PERÚ

GERENTE LEGAL

- Fui responsable legal del start up de la operación de gaseosas y cervezas en el Perú, un proyecto de 120 millones de dólares.
- Lideré la estrategia legal de Ambev Perú para ingresar al mercado peruano, un mercado emergente con alta corrupción y volatilidad, dominado en dicho momento por un monopolio cervecero. Tuve a mi cargo diversos procesos legales en las áreas de civil, penal, procesal, libre competencia, marcas y patentes.
- Participé en la adquisición de Embotelladora Rivera (embotelladora de Pepsico) dentro del plazo fijado y con una estrategia determinada a efectos de evitar la interrupción del abastecimiento de Pepsi en el mercado. La transacción fue valorizada en 35 millones de dólares.
- Estructuré el área legal de la compañía, incluyendo todos los procesos internos en Perú y los sistemas de reporte corporativo a Ambev Brasil.
- Negocié, junto con el Gerente General, la venta del 30% del paquete accionario al Grupo Romero, uno de los principales Grupos Económicos del Perú. Dicha operación se realizó bajo la legislación peruana y de Nueva York.
- Responsable por la Negociación Colectiva con el Sindicato Único de Trabajadores llegando a un acuerdo por menos del 15% de lo solicitado por el Sindicato.
- Tuve a mi cargo los flujos, análisis y reportes legales de las operaciones de Uruguay y Argentina.

1999 - 2003

ESTUDIO ECHECOPAR, LIMA, PERÚ

- El Estudio Eche copar tiene 58 años de trayectoria y ha sido reconocido como una de las más prestigiosas firmas de abogados en el Perú. A la fecha tiene más de 80 abogados. Ha mantenido un rol de liderazgo en diversas áreas, tal como lo señalan diversas publicaciones legales de renombre internacional como: Practical Law Company, Chambers & Partners, Latin Lawyer, IFLR 1000, Who's Who Legal, entre otras.

2002 - 2003

ABOGADA ASOCIADA

- Especialización en las áreas Corporativo y Recursos Naturales (Minería y Ambiental).
- Brindé asesoramiento Legal a Compañía Minera Atacocha con ocasión de la Oferta Pública de Adquisición Hostil lanzada por Compañía Milpo. Junto con el equipo de abogados que participé, logramos frustrar la OPA Hostil. Fue el primer caso de Oferta Pública de Adquisición Hostil en el Perú.
- Asesoré a la Bolsa de Valores de Lima en el proyecto para analizar el proceso de emisión de bonos y papeles comerciales con la finalidad de promover el acceso de medianas empresas al mercado público de valores.
- Participé en el fusión de Empresas de Electricidad de los Andes S.A. por su accionista mayoritario, Inversiones Elegia S.R.L. ambas empresas del Grupo PSEG.

1999 - 2001

PRACTICANTE

- Practicante en las áreas Laboral, Tributario, Procesal, Banca y Mercado de Valores, Corporativo y Recursos Naturales.

## Idiomas

Español / Lengua materna

Inglés / Avanzado

Portugués / Intermedio

## Información general

- Asistente de cátedra de los cursos Derecho Civil I y Derecho Civil II (1998 - 2001)

Departamento de Gestión de Carrera

LIBRO DE  
CURRICULUMS  
MBA 2008

# Carla Bisbal Chirichigno

28 años  
Peruana

+54 2322 480682 / +54 11 1532438257  
carla.bisbal@alumni.iae.edu.ar  
carla.bisbal@gmail.com



2008  
1997 - 2002

## Formación

MBA Full-Time  
IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
Licenciado en Administración  
UNIVERSIDAD DEL PACIFICO, LIMA, PERÚ

2005 - 2007

## Experiencia

BELCORP S.A., LIMA, PERÚ

*Empresa peruana líder en comercialización y producción de productos de belleza a través de la venta directa. Fuerte presencia en Latinoamérica (12 países), sus principales marcas: EBEL, ESIKA Y CYZONE.*  
ANALISTA DE MARKETING - MARCA CYZONE (Área de Planeamiento)

- Formulé planes comerciales y estrategias para el lanzamiento de productos.
- Fijé y desarrollé estrategias de precios.
- Estimé el pronóstico de la demanda para cada uno de los productos del portafolio para el mercado colombiano. Mejoré el pronóstico de demanda en 8 puntos respecto a la media histórica.
- Implementé nuevas estrategias para el mercado colombiano, acciones que se vieron reflejadas en el crecimiento de las ventas, 46% con respecto al año anterior.
- Propuse y coordiné planes de contingencia que ayudaran a cumplir con el objetivo de venta anual.
- Gestioné acciones de liquidación de inventarios. Reduje en 10 puntos el bajo movimiento de los inventarios, con respecto a años anteriores.
- Elaboré y presenté resultados de ventas.
- Coordiné compras y recompras. Controlé costos.
- Participé en el proyecto de implementación de un nuevo sistema (APO) que ayudó a mejorar la asertividad del pronóstico de los estimados para la marca.

2003 - 2004

BELCORP S.A., LIMA, PERÚ

ASISTENTE DE MARKETING - CATEGORIAS ACCESORIOS

- Analicé resultados de ventas por periodo para la categoría accesorios.
- Elaboré y presenté la propuesta del portafolio de accesorios para la marca Cyzone. El mix de productos propuesto contribuyó a incrementar la participación de la categoría dentro de la marca.
- Presentación del cierre de campaña para la categoría accesorios.
- Participé en el diseño e implementación del lanzamiento de productos hechos en base a plata para el portafolio de accesorios.
- Consolidé requerimientos de accesorios de otras áreas y asistí al jefe de la categoría.

2002 - 2002

BELCORP S.A., LIMA, PERÚ

PRACTICANTE AREA ADMINISTRATIVA DE PUBLICIDAD

- Registré y controlé comprobantes de pago tanto para proveedores nacionales como extranjeros.
- Gestioné el pago de proveedores del exterior.
- Atendí a proveedores nacionales.
- Participé en la elaboración de presupuestos anuales para el área de publicidad.

## Idiomas

Español / Lengua materna

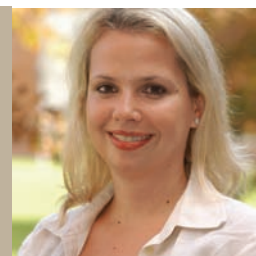
Inglés / Avanzado

## Información general

- Curso completo Inteligencia Emocional, 2007. Centro de Negocios, Universidad Católica. LIMA, PERÚ.
- Taller de liderazgo, 2005. Universidad de Ciencias Aplicadas. LIMA, PERU.
- Hobby: Elaboración de joyería en vitrofusión.

# Victoria Ana Cassels

32 años +54 11 15 69355875 / +54 11 47373602  
Argentina / victoria.cassels@alumni.iae.edu.ar  
Británica victoriacassels@hotmail.com



## Formación

- 2008 MBA Full-Time  
IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA
- 2008 MBA  
LONDON BUSINESS SCHOOL (MBA), LONDRES, UK
- 1994 - 1998 Lic. Ciencia Política - Prom.: 8.24  
UNIVERSIDAD DE SAN ANDRES, BS. AS., ARGENTINA

## Experiencia

- 2006 - 2007 HABITAT PARA LA HUMANIDAD ARGENTINA, BS. AS., ARGENTINA  
ONG presente en 100 países, líder en vivienda ([www.habitat.org](http://www.habitat.org)).  
COORDINADORA NACIONAL DE CONCIENTIZACION (Reporte a Director Nacional)
  - Armé el área y su equipo (15 personas)
  - Desarrollé e implementé la estrategia comunicacional nacional: Relaciones Institucionales & diseño y gestión de Comunicaciones Internas y Externas: Campañas de concientización (1.500 nuevos contactos), relaciones con instituciones afines, trabajo con la prensa, coordinación de eventos (10 por año), material institucional, contenidos web, comunicados de prensa, newsletter (5.000 contactos), edición general bilingüe - Planifiqué y controlé presupuesto anual de U\$ 60.500.
  - Recibí reconocimiento a mis logros: ampliación de responsabilidades e incremento del presupuesto en U\$ 30.000.DESARROLLO DE RECURSOS - RESPONSABLE CENA ANUAL DE RECAUDACION DE FONDOS
  - Recaudé U\$100.000, gestioné donantes individuales y corporativos: Cargill, Citibank, Maersk.
  - Manejé ventas, logrando la asistencia de 250 invitados y 30 voluntarios.
  - Realicé la coordinación general del evento y equipo (40 personas, voluntarios y empleados), planifiqué y administré presupuesto de U\$ 55.000.
- 2002 - 2006 RECREAR PARA EL CRECIMIENTO, BS. AS., ARGENTINA  
*Partido Político fundado por Ricardo López Murphy.*  
DIRECTORA DE COMUNICACIÓN Y ESTRATEGIA (Reporte a Ricardo López Murphy)
  - Creé del área y el equipo de trabajo (20 personas), administré presupuesto anual de U\$ 120.000.
  - Diseñé, desarrollé y gestioné la Comunicación Institucional y Medios de Comunicación partidarios: Página web/newsletter/comunicación interna (Base de datos 30.000 pers., picos de 20.000 visitas diarias a la web), contenidos de campaña, comunicados de prensa.
  - Realicé análisis estratégico: Coordinación de equipos para investigación, seguimiento de coyuntura y candidatos, trabajo de inteligencia, colaboración con Equipos Técnicos en diseño de programas de gobierno.
- 2004 - 2005 REVISTA ALEPH POLÍTICO, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
*Revista de debate y opinión, 10.000 ejemplares.*  
DIRECTORA
  - Generé la idea original, realicé el start-up y management del proyecto, dirección de contenidos y coordinación del equipo editorial (8 personas), recaudé fondos (U\$ 15.000).
- 2001 - 2002 FUNDACIÓN CÍVICO REPUBLICANA - para fortalecimiento democrático, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
COORDINADORA GENERAL
  - Diseñé y coordiné actividades de difusión y formación: Congresos, desayunos de trabajo mensuales (100 personas), eventos de recaudación de fondos (500 personas), equipos de investigación y acción (10 personas).

## Idiomas

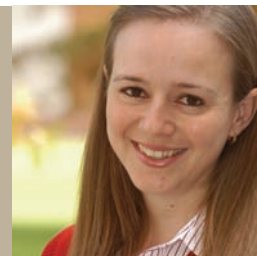
Español / Lengua materna Inglés / Lengua materna

## Información general

- Proyecto entrepreneur personal: ADN Mujer - Portal para mujeres profesionales

# Cecilia Contreras

26 años +54 11 40718208  
Guatemala cecilia.contreras@alumni.iae.edu.ar



2008

## Formación

MBA Full-Time  
IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
Licenciada en Administración de Empresas con especialización en finanzas.  
UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUIN, GUATEMALA.

2004

## Experiencia

2007 - 2008

LATIN AMERICAN VENTURES, GUATEMALA  
*Holding guatemalteco ampliamente diversificado: préstamos prendarios, leasing, construcción y venta directa productos naturales.*  
COORDINADORA CULTURA Y DESARROLLO ORGANIZACIONAL

- Implementé el programa 7 Hábitos de la gente altamente efectiva, logrando que el 95% de los colaboradores recibieran el taller.
- Implementé el sistema de las 4 disciplinas de la ejecución logrando que el 100% de los colaboradores definieran sus metas alineadas a la estrategia de negocio, diseñaran sus tableros de medición y concretaran reuniones semanales de seguimiento y control con sus jefes.
- Diseñé e implementé la herramienta para evaluación del desempeño. El 100% de colaboradores tuvieron su primera evaluación de desempeño 360 grados.

2006

INVERSIONISTAS INDEPENDIENTES GUATEMALA  
*Evaluaban el lanzamiento en Guatemala de una cadena brasilera de camarón, con una inversión inicial de US\$500,000.*  
ASESOR DE EVALUACIÓN DE PROYECTO NUEVO

- Lideré e implemente en su totalidad la evaluación del proyecto, recomendando no implementarlo por tener un Valor Presente Neto negativo en los primeros 5 años.
- Diseñé encuestas para entender las preferencias de los consumidores.
- Analicé el mercado de comida rápida en Guatemala.
- Investigué los costos y requisitos para importación y transporte de mariscos.
- Construí 3 escenarios financieros para analizar la factibilidad del proyecto.

2005 - 2006

PORTER NOVELLIGUATEMALA, GUATEMALA  
*Multinacional líder en comunicación estratégica.*  
CONSULTORA EJECUTIVA

- Manejé 7 cuentas corporativas brindando asesoría en comunicación estratégica: publicidad, comunicación interna, relaciones públicas y lanzamiento de productos nuevos.
- Capté 2 nuevos clientes de gran envergadura (Multicredit y Grupo Pantaleón).

## Idiomas

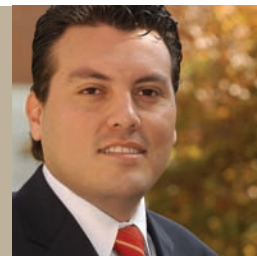
Español / Lengua materna Inglés / Excelente

## Información general

- Tesorera de la Asociación de Estudiantes de Ciencias Económicas (2000 - 2001).
- Mystery Shopper; Banco Cuscatlán (2002).

# Andrés de la Torre Muñoz

29 años +54 11 1564496275 / +54 2322 470083  
Ecuatoriano andres.delatorre@alumni.iae.edu.ar  
andresdelat@hotmail.com



2008

## Formación

MBA Full-Time

IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA

2005 - 2007

Ingeniero en Sistemas, Licenciado en Ciencias de la Computación

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO, QUITO, ECUADOR.

2005 - 2007

## Experiencia

INTERGRUPO ECUADOR, QUITO, ECUADOR - [www.intergrupo.com](http://www.intergrupo.com)

*Empresa multinacional especialista en servicios y soluciones Microsoft, Partner de Microsoft más grande de la Región Andina con oficinas en Colombia, Ecuador, España y Estados Unidos*

CONSULTOR IT (Área de Infraestructura)

- Administré y manéjé proyectos en las cuentas más importantes del país.
- Como Project Manager dirigí proyectos de plataforma Windows, Mensajería Electrónica e Instantánea, Portales y Seguridad entre ellos el proyecto de migración de Lotus Domino a Exchange más grande de Ecuador con más de 1700 usuarios.
- Brindé asesoramiento, soporte técnico y consultoría en cuentas corporativas de Ecuador como Movistar, Banco del Pichincha, Multicines, Banco Solidario, Telecsa, AECON AG, TAME, Marathon Sports, Toyota del Ecuador, Almacenes Deprati, Quifatex, Sistema de Oleoducto Transecuatoriano, PetroComercial, PetroProducción, Ministerio de Comercio Industria y Pesca, Dirección General de Aviación Civil, recibiendo el premio "Most Valuable Professional Intergrupo 2007 en el área de Infraestructura", aportando al cumplimiento de la cuota de servicios y crecimiento del área en 30%.
- Realicé más de 150 presentaciones de preventa técnica de soluciones y productos ante directivos, ejecutivos y jefes de sistemas de empresas del sector público y privado.
- Conduje un equipos de trabajo de cinco consultores para realizar tareas técnicas en proyectos recibiendo el premio "Espíritu Intergrupo 2007".
- Participé en el proceso de formación de Consultores Junior como mentor:

2002 - 2005

MICROSOFT DEL ECUADOR, QUITO, ECUADOR - [www.microsoft.com](http://www.microsoft.com)

SWAT TEAM, PREVENTA

- Realicé Pruebas Piloto en cuentas corporativas con nueva tecnología para la adquisición de la solución y adopción temprana de tecnología apoyando al área de ventas de servicios y licencias.
- Coordiné el Centro de Demostraciones (Democenter) organizando presentaciones para clientes corporativos.
- Participé como expositor en el Primer Foro Latinoamericano de Seguridad (TechNet) "Escenarios de Integración y Arquitecturas de Seguridad para e-Business".

## Idiomas

Español / Lengua materna

Inglés / Excelente

Portugués / Básico

## Información general

- Certificaciones Microsoft: 70-270, 70-215, 70-230, 70-290, 74-132.
- Study Abroad, Cursos de Ciencias de la Computación, Michigan State University (2002 - 2003).
- Participo activamente en campeonatos de fútbol de Ligas Barriales en Quito.

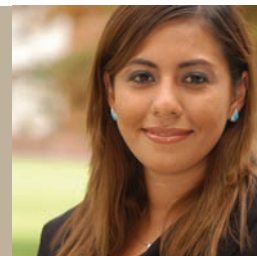
Departamento de Gestión de Carrera

LIBRO DE  
CURRICULUMS  
MBA 2008

# Masiel Dominguez Reinoza

25 años  
Salvadoreña

+54 11 36393732  
masiel.dominguez@alumni.iae.edu.ar



2008

## Formación

MBA Full-Time

IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA

2007

Diplomado Finanzas y Negocios Internacionales

UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA JOSÉ SIMEÓN CAÑAS, EL SALVADOR.

2001 - 2006

Ingeniería Industrial (CUM LAUDE)

UNIVERSIDAD DR. JOSÉ MATÍAS DELGADO, EL SALVADOR.

2006 - 2007

## Experiencia

PEPSI EL SALVADOR

*Empresa multinacional líder (USD 20,000 millones de facturación a nivel local), dedicada a la distribución de bebidas carbonatadas y no carbonatadas con fuerte presencia globalmente.*

JEFE INTELIGENCIA MERCADO (Departamento Comercial)

- Pronostiqué la demanda esperada de cada uno de los productos para todo el país por región y canal con al menos 90% de precisión.
- Controlé la aplicación de precios mediante un tracking semanal.
- Realicé análisis y seguimiento de tendencias de ventas.
- Participé en la creación y desarrollo del Business Plan.
- Colaboré en la estructuración del Sistema de Remuneración de la fuerza de ventas.
- Participé en el proyecto de implementación del modulo comercial SAP ventas.
- Desarrollé la implementación de herramientas de control de los principales KPIs que rigen el cumplimiento del presupuesto de la empresa solicitando planes de acción correctivos a las áreas responsables.
- Realicé análisis de oportunidades comerciales para el lanzamiento de nuevos SKUs.

2004 - 2006

PEPSI EL SALVADOR

COORDINADOR DE INFORMACIÓN TERRITORIAL (Desarrollo de Mercado)

- Analicé, Ordené y transmití información relevante para la toma de decisiones.
- Proporcioné información estratégica para la elaboración del pronóstico de ventas.
- Mantuve actualizada la información de la cartera de clientes asignada.
- Proporcioné las necesidades de volumen de venta semanal .

## Idiomas

Español / Lengua materna

Inglés / Excelente

Francés / Básico

## Información general

- Reconocimiento "RING OF HONOR" por mi desempeño en el área soporte ventas PEPSICO INT (2007).
- Graduación CUM LAUDE en Ingeniería Industrial por CUM de egreso de 8.6 (2006).
- Reconocimiento como estudiante con el más alto promedio de Ingeniería Industrial de la universidad. (ASIMEI: Asociación Salvadoreña de Ingenieros Mecánicos, Eléctricos, Industriales, 2006).
- Profesora Asistente para la materia de Matemáticas I y Matemáticas II (2005).

# María de Aránzazu Echezarreta

25 años  
Argentina

+54 11 1544379467  
maria.a.echezarreta@alumni.iae.edu.ar  
maechezarreta@gmail.com



2008

## Formación

MBA Full-Time

IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA

2002 - 2006

Licenciado en Estudios Internacionales

UNIVERSIDAD TORCUATO DI TELLA / BUENOS AIRES, ARGENTINA

2007 - 2008

## Experiencia

CAMARA DE INDUSTRIA Y COMERCIO ARGENTINO ALEMANA, BUENOS AIRES, ARGENTINA

*Asociación que actúa de plataforma en Argentina para el fomento y desarrollo del intercambio entre empresas de origen alemán, binacional o argentino interesadas en el desarrollo y la promoción en ambos mercados. Trabaja intensamente con otras cámaras binacionales, representaciones diplomáticas e instituciones de la más diversa índole.*

KEY ACCOUNT MANAGER (Departamento de Socios y Eventos)

Proyecto Atendimiento VIP en Argentina - 1° y 2° Etapa.

- A cargo de replicar el proyecto: origen Cámara Brasil - Alemania (San Pablo).
- Diseñé estrategias e Implementé planes de fidelización con grandes empresas del mercado alcanzando abarcar a 400 empresas.
- Contribuí al fortalecimiento, profundización y renovación del vínculo con empresas grandes asociadas.
- Desarrollé relación con altos directivos para relevamiento de necesidades, conocimiento del perfil de la empresa, asesoramiento y recepción de propuestas.
- Brindé atención, resolución y seguimiento de situaciones críticas a las empresas asociadas.
- Planifiqué e Implementé el proyecto dentro de la Organización logrando incorporar a gerentes de 6 Departamentos operativos.
- Colaboré con Gerencia de Departamento de Socios y Eventos en tareas de Coordinación y organización del equipo de trabajo, eventos, grupos de trabajo, publicaciones.

2006 - 2007

CAMARA DE INDUSTRIA Y COMERCIO ARGENTINO ALEMANA

COORDINACION EQUIPO DE VENTAS

- Coordiné equipo de ventas de 9 personas a cargo logrando 198 nuevas empresas en 8 meses, incremento del cuadro de socios de 30%.
- Coordiné equipo, estando a cargo de su capacitación y seguimiento individual de cada integrante, establecimiento metas objetivo y resultados esperados.
- Diseñé, desarrollé e implementé estrategias de captación de nuevos socios.
- Realicé entrevistas con potenciales socios y equipo de ventas.
- Desarrollé estudio del mercado empresario, selección de perfiles compatibles con Alemania, MERCOSUR y actual cuadro de socios.
- Coordiné y organicé junto a directivos de MERCOSUR el Curso de Capacitación del equipo de ventas MERCOSUR en Cámara Brasil - Alemania de San Pablo (25 Trainees de la región a cargo).

2005 - 2006

CAMARA DE INDUSTRIA Y COMERCIO ARGENTINO ALEMANA

PROGRAMA DE TRAINEES (TRAINEE)

- Asocié 35 nuevas empresas en 4 meses manteniendo el 1° puesto entre 8 durante toda la campaña y un 30% del total de empresas asociadas.

## Idiomas

Español / Lengua materna

Francés / Intermedio

Inglés / Avanzado

Portugués / Intermedio

## Información general

- G.Y.L.C.: "The Global Young Leaders Conference"; Washington, Nueva York; Estados Unidos.
- Curso de Inglés intensivo - "The Bell Language Schools"; Cambridge, Inglaterra.
- Curso de Timonel: Club Náutico Bouchardo 2005. Colaboración administrativa con la comisión de regatas del club.

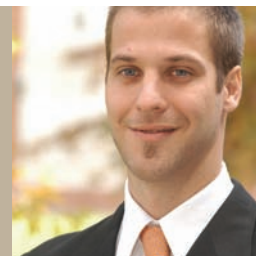
Departamento de Gestión de Carrera

LIBRO DE  
CURRICULUMS  
MBA 2008

# Mariano Engelmann

28 años  
Argentino

+54 11 1549980902 / +54 11 47334354  
mariano@engelmann.com.ar



2008

1998 - 2005

## Formación

MBA Full-Time

IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA

Ingeniería Industrial

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE BUENOS AIRES, BUENOS AIRES, ARGENTINA

2006 - 2007

## Experiencia

AVON S.A., BUENOS AIRES, ARGENTINA

*Empresa multinacional de venta directa N°1 en la Argentina y líder absoluto en venta de fragancias. Sus principales productos son: maquillajes, cuidado de la piel, cuerpo y cabello, spa y fragancias. Facturación de 650 Millones de pesos.*  
COORDINADOR DE PROYECTOS

- Reporte a la Directora de soporte y desarrollo de ventas.
- Implementación, seguimiento y control de nuevo modelo de ventas en zonas Piloto, para posterior lanzamiento a nivel país.
- Responsable del P & L del proyecto. Se logró un incremento del 7% en ventas y 6,5% en órdenes manteniendo el margen operativo.
- Coordinador de la implementación de reportes globales para la fuerza de ventas en las zonas que se lanzó el nuevo esquema de ventas.
- Presentación de Business Case para realizar split de Zonas.

2006

IFLOWSA., BUENOS AIRES, ARGENTINA

*Empresa de soluciones logísticas integrales. Sus servicios principales son: Servicio de Almacenaje, Distribución y Gestión de operaciones. Principales Clientes: PPG, Carrefour, Avon, Santa Rosa.*

RESPONSABLE DE PROCESOS

- Reporte de gerente de operaciones.
- Reingeniería de tareas administrativas: Reducción de documentación, y tiempos de carga de información.
- Se creó departamento de customer service. Los reclamos se redujeron hasta un 0.4%.
- Optimización de actividades operativas: Implementación de registro de indicadores de eficiencia. 1. Se redefinió el lay Out del depósito. 2. Implementación de inventarios cíclicos. 3. Planificación de actividades para atender los picos. Con las acciones mencionadas se mejoró la productividad en un 20% en lo que refiere a piqueo e ingreso de mercadería.
- Optimización de cargas de exportaciones (15%), y reducción total de roturas.
- Responsable del área de mantenimiento de los centros de distribución.

2004 - 2005

SEAQUIST CLOSURES, BUENOS AIRES, ARGENTINA

*Empresa especializada en innovación de dispensing packaging. Principales clientes: Unilever, 3M, Beiersdorf, TVB, Avon, Ferrero.*

INGENIERO EN PROCESOS

- Reporte de gerente de planta.
- Estandarización y documentación de procesos en el área de inyección y/matricería. Reducción en puesta a punto de moldes, roturas y scrap.
- Integrante del equipo de Prueba de moldes anterior a lanzar la producción.
- Responsable de las pruebas de calidad para su posterior aprobación para producción.
- Coordinador de proyectos de máquinas de ensamble.

## Idiomas

Español / Lengua materna

Inglés / Avanzado

## Información general

- Curso de MS-Project 2000 en la empresa Docencia. (11/05).
- Deportes practicados: Rugby, capitán de equipo football, ski, squash, tennis y deportes acuáticos.

Departamento de Gestión de Carrera

LIBRO DE  
CURRICULUMS  
MBA 2008

# Andrés Esguerra

31 años +54 9 11 32537438 / +54 4 48220483  
Colombiano andres.esguerra@alumni.iae.edu.ar  
esguerraandres@hotmail.com



2008

1998 - 2005

## Formación

MBA Full-Time  
IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
Licenciado en Administración  
COLEGIO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE ADMINISTRACIÓN, BOGOTÁ COLOMBIA

2007 - 2008

## Experiencia

HAVAS MEDIA GROUP, BOGOTÁ, COLOMBIA  
*Grupo francés de planificación y compra de espacios publicitarios (medios masivos, alternativos y digitales) con presencia en más de 100 países y líder en América Latina y Europa.*  
DIRECTOR DE INTELIGENCIA

- Proveí soporte estratégico a las diferentes unidades de negocio para la elaboración de planes de medios de más de 20 clientes en diferentes negocios.
- Lideré la capacitación e implementación de un nuevo proceso de trabajo para optimizar la calidad de la planificación estratégica de medios.

2005 - 2007

NESTLÉ DE COLOMBIA S.A., BOGOTÁ, COLOMBIA  
CONSUMER KNOWLEDGE MANAGER

- Reestructuré el área de conocimiento del consumidor pasando de ser un proveedor de investigaciones e información a un generador de estrategias e insights para las marcas a nivel de innovación y comunicación.
- Participé en el desarrollo de la campaña "Records" para la marca Milo (cacao dulce en polvo) con la que se logró un incremento en participación de mercado de 42% a 50% en seis meses.
- Implementé un plan de Conexión con el Consumidor para el área comercial del cuál surgieron lanzamientos de nuevos formatos de producto, rediseño de material POP (Punto de Venta) y varios conceptos nuevos de producto.
- Manejé el presupuesto del área de investigación de mercados (US\$ 1,5 millones) y las relaciones con las agencias proveedoras de investigaciones y medición de mercado.

2002 - 2005

NESTLÉ DE MEXICO S.A., CIUDAD DE MÉXICO, MÉXICO  
CONSUMER KNOWLEDGE SPECIALIST

- Lideré el proceso de análisis de mercado y mapeo estratégico de la categoría snacks saludables y posteriormente participé de desarrollo de una nueva marca (Bocaditos Snacks Saludables).
- Proveí soporte para la estrategia de relanzamiento de la marca Larin cuya participación de mercado se incrementó en más de un 30% a los tres meses de ser relanzada.

2001 - 2002

NESTLÉ DE COLOMBIA S.A., BOGOTÁ, COLOMBIA  
COMERCIAL BASIC TRAINEE (Programa Entrenamiento en ventas y marketing)

- Gestione la venta en supermercados independientes de un sector de Bogotá excediendo durante 3 meses seguidos la meta de ventas asignada.
- Desarrollé la estrategia de lanzamiento de La Lechera Saborizada en stick para niños.

## Idiomas

Español / Lengua materna Inglés / Excelente

## Información general

- Curso avanzado de generación de demanda - Nestlé Center - Vevey, Suiza (2007).
- Curso de introducción a marketing - Centro de Formación Nestlé - Toluca, México (2003).
- Curso de investigación de mercados como parte del proceso de negocio - Nielsen Burke Institute - Atlanta, USA (2002).
- Campeón Torneo Interclubes de Squash Segunda Categoría - Club los Lagartos - Bogotá, Colombia (2006).

# Sebastián Gustavo Fonzo

30 años  
Argentino

+54 11 1556416255 / +54 11 48040795  
sebastian.fonzo@alumni.iae.edu.ar  
sebafonzo@gmail.com



2008

1998 - 2002

## Formación

MBA Full-Time

IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA

Licenciado en Comercialización.

UNIVERSIDAD CATOLICA DE TUCUMÁN, TUCUMAN, ARGENTINA

2005 - 2007

## Experiencia

GRUPO ARCOR, TUCUMÁN, ARGENTINA

JEFE DE ZONA: DEPARTAMENTO COMERCIAL

A cargo de la red de distribuidores oficiales en la región de Tucumán, Santiago y Catamarca.

- Desarrollé un manual de operaciones y un sistema de evaluación de desempeño, para la red indirecta de distribución con el objetivo de profesionalizar y homogeneizar las operaciones de la red de distribuidores exclusivos consiguiendo la estandarización en la gestión comercial y operativa de las distribuidoras de mi zona.
- Conduje el equipo de Ventas y Marketing de la región, teniendo como reportes directos 5 personas involucradas a las actividades de referencia.
- Diagramé y controlé la ejecución de un plan de inversión en material de merchandising para el desarrollo de puntos de ventas estratégicos en la región, con el objetivo de generar preferencia para marcas claves de la compañía concentrándome en el 20% de los puntos de venta que representaban el 70% de la facturación de la región.

2002 - 2005

CERVECERIA Y MALETERIA QUILMES (AMBEV-BRAHMA-CMQ), TUCUMÁN, ARGENTINA

RESPONSABLE CUENTAS DE ARRENDAMIENTOS

- Desarrollé múltiples análisis y planes de mejora de la situación competitiva para las marcas regionales de la compañía logrando eficientizar la selección de acciones promocionales y comerciales incrementando la distribución física de los productos de la compañía en 8% en el plazo de un año y medio.
- Desarrollé un sistema alternativo de distribución para la región San Miguel de Tucumán, consiguiendo un crecimiento en la participación de mercado de 4% en el plazo de un año en el canal refrigerados y mejora de la situación competitiva de las marcas premium de la compañía.
- Implementé un Manual de Gestión de Ventas para toda la región, consiguiendo alcanzar el 2do. puesto a nivel nacional en implementación y evaluación del sistema de gestión comercial de referencia.
- Coordiné la participación de marcas estratégicas de la cía. en diferentes eventos de concurrencia masiva como festivales de música, eventos deportivos y eventos culturales, logrando un considerable aporte a la recordación y preferencia de las marcas involucradas.

## Idiomas

Español / Lengua materna

Inglés / Avanzado

Portugués / Intermedio

## Información general

- Desempeño académico: Diploma de honor como mejor promedio de la carrera. Promedio general 9 (nueve).
- Desempeño docente: Auxiliar docente en la cátedra de Comercialización II (Canales de distribución).
- Intereses: Lectura orientada a la planificación y dirección de nuevos negocios. Análisis de proyectos de desarrollo regional.
- Hobbies: piloto de parapente (vuelo libre).

# Gabriela Forti de la Puente

27 años  
Peruana

+511 998102000 / +511 5786405  
gabriela.forti@hotmail.com  
gabriela.forti@alumni.iae.edu.ar



2008

## Formación

MBA Full-Time  
IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA

2001 - 2004

Licenciatura en Administración Hotelera  
Graduada perteneciendo al quinto superior  
UNIVERSIDAD SAN IGNACIO DE LOYOLA, LIMA, PERÚ

2005 - 2008

## Experiencia

NEXTEL DEL PERU S.A., LIMA, PERÚ

*Empresa multinacional de Telecomunicaciones que cuenta con 31% de participación en el segmento corporativo del mercado peruano y una facturación anual aproximada de 180 millones de dólares. Fuerte presencia en USA, Canadá, México, Brasil, Argentina y Chile.*

2006 - 2008

ASESOR EN FIDELIZACION DE CLIENTES – ÁREA COMERCIAL

- Negocié un promedio de 140 unidades por mes obteniendo un 30% de retención.
- Apliqué estrategias orientadas a la retención de clientes y a la satisfacción de los mismos, generando relaciones cliente-empresa a largo plazo. Mejora de un 20% en la efectividad de retención de clientes durante el 2007.
- Elaboré propuestas de valor específicas para mejorar la rentabilidad de cada cuenta.
- Detecté ventas irregulares y realicé la investigación, seguimiento y reporte de las mismas.
- Mejoré en 15% la recopilación y análisis de las métricas del área durante el 2007.

2005 - 2006

NEXTEL DEL PERU S.A., LIMA, PERÚ

ASESOR DE ATENCIÓN AL CLIENTE – ÁREA COMERCIAL, LIMA, PERÚ

- Desarrollé el Marketing y venta directa de nuevos productos y servicios; brindé atención personalizada, directa y proactiva a clientes con cuentas regulares.
- Atendí, analicé y resolví reclamos.
- Fui promovida al área de Fidelización de Clientes debido a mis habilidades para la negociación y fidelización de clientes al año de ocupar el puesto.

2005

CORPORACION WONG, LIMA, PERÚ

*Corporación líder en el mercado peruano de supermercados, cuenta con el 60% de market share y con ingresos anuales de 1000 millones de dólares.*

PRACTICANTE MARKETING Y EVENTOS

- Participé en la implementación del Programa "Tiempo Libre", diseñado especialmente para la fidelización de los clientes VIP.
- Procesé y analicé información estadística sobre el desarrollo y aceptación del programa al término del mismo.
- Controlé inventarios.

2003

HOTEL BEST WESTERN KINGS QUARTERS, VIRGINIA, USA

*Hotel perteneciente a importante cadena hotelera que cuenta con 4000 hoteles en más de 80 países.*

ANALISTA DE MARKETING Y VENTAS

- Participé en la elaboración de la estrategia de marketing, mejorando las ventas en 8%.
- Asesoré a la gerencia de marketing para la modificación y actualización de bases de datos. Se logró una mejora del 20% en el alcance de las promociones.

## Idiomas

Español / Lengua materna

Inglés / Avanzado

## Información general

- Vicepresidente del Consejo Estudiantil del Colegio Peruano Chino Juan XXIII, 1998. Lima, Perú.
- Capitana del Equipo de Gimnasia Artística del Colegio Peruano Chino Juan XXIII, 1995, 1997 y 1998. Lima, Perú.
- Hobbies: Cerámica en frío, excursiones al aire libre.

Departamento de Gestión de Carrera

LIBRO DE  
CURRICULUMS  
MBA 2008

# Milagro García Lizarraga

26 años  
Argentina

+54 381 154625696 / +54 11 48027301  
maria.m.lizarraga@alumni.edu.ar  
miligarcializarraga@yahoo.com.ar



2008

## Formación

MBA Full-Time

IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA

2001 - 2006

Lic. Administración de Empresas

Medalla de Oro - Promedio 8,44

UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUCUMÁN, TUCUMÁN, ARGENTINA

2005 - 2008

## Experiencia

GRUPO FLORES, TUCUMÁN, ARGENTINA

*Grupo de empresas medianas, que incluye una prestadora de servicios de sepelio, una empresa prestadora de servicios médicos y una mutual de empleados que ofrece planes de servicios de sepelio prepagos y créditos.*

ENCARGADA DEL DEPARTAMENTO DE MARKETING

- Estuve a cargo del diseño y lanzamiento de planes de sepelio prepagos; incrementando la facturación un 29% y de 5000 a 8000 el número de asociados de la mutual en el término de un año. El proceso involucró: definición de servicios, análisis del riesgo, fijación de precios y capacitación a vendedores.
- Diseñé e implementé apoyo promocional para nuevos lanzamientos: sepelios, nuevas sucursales y créditos a jubilados, logrando en este último \$80.000 de créditos otorgados durante Diciembre de 2006.
- Elaboré y monitoreé promociones y programas de fidelización; reduciendo el ratio de bajas en 3 puntos, llevándolo a 2%.
- Estuve a cargo de la comunicación de la empresa con afiliados, diseño de folletería de venta, flyers en el salón de atención al público y edición de la Revista Institucional Más Cerca.
- Rediseñé la imagen y posicionamiento de la Mutual. Estuve a cargo del diseño y acondicionamiento de la sucursal de atención al público.
- Diseñé e implementé dos aumentos de precios que implicaban hasta un 30% de incremento para los 20.000 clientes de la prestadora de servicios médicos; logrando limitar la baja a menos del 5%.
- Analicé el comportamiento de la base de datos, evolución y composición. Trabajé en la limpieza de datos, y sistematización de informes: altas-bajas, facturación por plan, consumo, etc.

## Idiomas

Español / Lengua materna

Inglés / Avanzado

## Información general

- Taller de Pintura (2006-2008). Óleo sobre tela.
- Becaria SeCyT U.N.T. (2006). Trabajo de Investigación "RSE en el NOA".
- Integrante del movimiento misionero de las hermanas dominicas (1999-2000).
- Integrante de Fundación Iniciativa (1999) Promueve la participación de los individuos para el desarrollo de una sociedad democrática.

# Ramón Gil

30 años +54 11 4964 4397 / +54 9 11 31517526  
Argentino / rgil1978@gmail.com  
Italiano



## Formación

- 2008 MBA Full-Time  
IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA
- 2005 Posgrado en Agronegocios y Alimentos  
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES, BUENOS AIRES, ARGENTINA
- 2001 - 2003 Posgrado en Comercio Exterior, Economía y Finanzas Internacionales  
UNIVERSIDAD DE BARCELONA, BARCELONA, ESPAÑA
- 1996 - 2000 Licenciado en Comercio Internacional  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE QUILMES, BUENOS AIRES, ARGENTINA

## Experiencia

- 2003 - 2008 GRUPO LOS GROBO, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
*Empresa Argentina líder en Agronegocios (facturación U\$S 400 Mill) con operaciones en Argentina, Brasil, Uruguay, Venezuela y Paraguay.*  
ADSCRIPTO DIRECCIÓN EJECUTIVA DIVISIÓN INDUSTRIAL
  - Planificación estratégica y control de gestión de 4 molinos harineros en Argentina y una Importadora de harinas en Brasil con oficinas en San Pablo y Foz do Iguazú.
  - Desarrollo de nuevos negocios: lideré el inicio de operaciones de dos molinos alquilados en Chacabuco (Bs As-Ar) y Rosario del Tala (Entre Ríos-Ar) para exportar a Brasil.RESPONSABLE OFICINA COMERCIAL FOZ DO IGUAZÚ - BR
  - Start up oficina e inicio de operaciones comerciales. Atención de clientes / importadores Brasileños.
  - Responsable de la coordinación de importación y logística en frontera.GERENTE LOS GROBO FIDEICOMISO
  - Responsable del diseño, organización, lanzamiento y gerenciamiento de dos Fideicomiso Financieros Agrícolas (Grobo I y Grobo II).
  - U\$S 14.8 Mill / Siembra de 110.000 hectáreas.
  - Cotización en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires.ADSCRIPTO GERENCIA GENERAL
  - Asistente ejecutivo del Gerente General. Coordinación de reuniones de Gerentes y Directorio
  - Presupuestación e informes de unidades de negocios. Nuevos negocios.ANALISTA FINANCIERO
  - Pago a proveedores y cobranzas. Preparación de Cash Flow. Liquidación divisas.
  - Relación con instituciones financieras (actualización información, créditos, tasas).
- 2002 - 2003 UNIVERSIDAD NACIONAL DE QUILMES, BUENOS AIRES, ARGENTINA
  - Profesor contratado: Materia "Economía y Sociedad" (1º Semestre 2002).
  - Tutor Académico e Instructor de dos cursos sobre Comercio Exterior.

## Idiomas

Español / Lengua materna                      Inglés / Avanzado  
Portugués / Básico

## Información general

- Beca Cochran Fellowship Program otorgada por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos para el estudio de "Biocombustibles" (Minnesota / North Dakota - Octubre 2006).
- Consejero Estudiantil (1998-2000) Universidad Nacional de Quilmes
- Experiencia Internacional: un año en Australia y Nueva Zelanda.
- Finalista Olimpiada Matemática Argentina.
- Ajedrez: Campeón Provincia de Buenos Aires (sub 16). Capitán equipo de Ajedrez de la UNQ.
- Intereses: Motociclismo, Tenis, Fútbol.

# Romer Gonzalez Archer

30 años +54 9 11 15 62924338 / +54 11 48023315  
Venezolano romer.gonzalez@alumni.iae.edu.ar  
romer.gonzalezarcher@gmail.com



2008  
1996 - 2001

## Formación

MBA Full-Time  
IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
Licenciado en Computación  
UNIVERSIDAD NUEVA ESPARTA (UNE), VENEZUELA

2006 - 2008

## Experiencia

WONDERWARE OF VENEZUELA, INC. REGION ANDINA Y CARIBE, VENEZUELA  
*Empresa líder (USD 127 millones de facturación global) en software de Automatización Industrial.*  
GERENTE DE DESARROLLO DE NEGOCIOS DE SERVICIOS

Reporté a Director General de la región.

- Aumenté la venta de servicio de US\$ 300K a US\$ 420K, logrando al 35% de la cuota Venezuela 2007.
- Analicé las tendencias del mercado por industrias con foco en la de mayor tamaño y beneficio para la compañía como el petrolero, donde detecté y cerré oportunidades de negocio aumentando la venta de productos por US\$ 500K 25% de la cuota de la región 2008.
- Gestioné la relación con clientes de la región para la venta de servicios y/o atender las necesidades de los principales clientes: PDVSA y las empresas asociadas, Coca Cola - FEMSA, Cervecería Nacional Andina.
- Incrementé de 48 a 71 los contratos de servicios por US\$ 80K.
- Identifiqué y seleccioné nuevos socios de negocios por industria para potenciar la presencia y alcance en la región.

2003 - 2006

ARANDA SOFTWARE CORP. REGION VENEZUELA Y CARIBE, VENEZUELA  
*Empresa líder (USD 4 millones de facturación en Latino América), en software de Gestión de Computadoras.*  
GERENTE DE PRE-VENTA

Reporté al Director Comercial de la región

- Mantuve las relaciones técnico - comerciales, soporte y capacitaciones con los clientes (20) y distribuidores (13) de la región.
- Dirigí y planifiqué las implementaciones (15), demostraciones y actualizaciones para la región.
- Coordiné el área técnica en el lanzamiento de Aranda en Brasil 2006 (Sao Paulo).

2002 - 2003

CORPORACIÓN AMETEL, C.A., VENEZUELA  
*Empresa especializada en Cableado Estructurado AVAYA.*  
INGENIERO DE CAMPO - SOPORTE

1998 - 2004

UNIVERSIDAD NUEVA ESPARTA, VENEZUELA

- Docente Sistemas Operativos.
- Administrador de la Red Lan.
- Soporte Técnico.

2001

WHITEHAWK INN, INGLATERRA  
MIEMBRO VOLUNTARIO

## Idiomas

Español / Lengua materna                      Inglés / Avanzado  
Portugués / Avanzado

## Información general

- "Tremendous Performance FY07" Wonderware Inc.
- 4to Puesto de 61 graduandos y Mención Publicación Trabajo de Grado UNE.
- Beca / Trabajo - 6 Cuadros de Honor UNE.
- Seminarios Desarrollo Personal "Insight".
- Gerencia de Proyectos: Visión Integral.
- Hobbies: Béisbol, Voleibol y Natación.

Departamento de Gestión de Carrera

LIBRO DE  
CURRICULUMS  
MBA 2008

# Lucila Herbin

25 años  
Argentina

+54 11 1568337525 / +54 11 4815 2474  
lucila.herbin@alumni.iae.edu.ar  
lulisherbin@gmail.com



2008  
1998 - 2005

## Formación

MBA Full-Time  
IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
Licenciada en Comunicación Social  
UNIVERSIDAD AUSTRAL, BUENOS AIRES, ARGENTINA

2007

## Experiencia

2 NET, TIME4FUN/ CIE ARGENTINA, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
*Empresa líder en entretenimientos de la región (LATAM) valuada en 150 Millones de dólares. Principales eventos: Cirque du Soleil, Quilmes Rock, Creamfields y Soda Stereo entre otros.*  
ASISTENTE GERENCIA UNIDAD DE NEGOCIOS 2NET

- Participé en la coordinación exitosa de eventos masivos como: Creamfields BA (80 mil personas); Moonpark (7 mil personas), Metrodance Club Live (12 mil personas).
- Elaboré el contenido de la productora siguiendo una estética y un lenguaje adaptado a las necesidades de jóvenes de 15 a 35 años.
- Gestioné el diseño y la logística del merchandising para los eventos buscando optimizar la presencia de la marca durante los eventos.
- Adapté los contenidos para las ediciones regionales de Creamfields para países como Brasil, Chile y Perú.
- De acuerdo al plan de comunicación de la productora, fui nexa entre los medios y los artistas coordinando entrevistas específicas para cada uno de ellos.
- Manejé la logística de las giras de los artistas nacionales e internacionales en Argentina y en la región..

2005 - 2007

RADIO METRO (95.1 FM), BUENOS AIRES, ARGENTINA

*Radio líder en el segmento ABC 1.*

COORDINACIÓN Y PRODUCCIÓN METRODANCE

- Organicé el equipo y realicé el contenido enfocado en las necesidades de jóvenes entre 15 a 35 años para varios programas de la emisora como Zuker Super y Metrodance Club entre otros.
- Elaboré los guiones de los programas con base en el perfil del consumidor y a sus hábitos.
- Producción de Metro Mar del Plata (FM 95.3). Elaboré los contenidos adaptados a un contexto específico y a un consumidor de hábitos diferentes (en la playa y durante el verano).
- Coordiné las transmisiones de Festivales como Creamfields 2005 y 2006, Brahma Beats 2005 y Southfest 2006 en vivo por más de 16 horas consecutivas.

2004 - 2005

RADIO AMERICA (1190 AM), BUENOS AIRES, ARGENTINA

*Servicio Informativo RADIO AMERICA.*

SERVICIO INFORMATIVO RADIO AMERICA

- Controlé y coordiné los audios y los móviles dentro del informativo.
- Relevé información y produje notas periodísticas de diversos temas de la actualidad.

## Idiomas

Español / Lengua materna

Inglés / Excelente

Francés / Intermedio

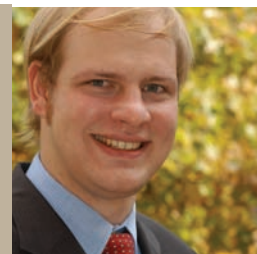
## Información general

- Computación: Programas de Diseño: Adobe Illustrator, Adobe Photoshop.
- Cursos: Metodología de Encuestas, Universidad Austral 2002. Planificación y Estrategias de Medios, Universidad Austral 2003. Taller Literario (2005-2007).
- Capitana del equipo de hockey Club Rivadavia de Lincoln (95-2000).
- Otros Intereses: Tenis, Golf, Música.

# Tobias Hessel

24 años  
Aleman

+49 2175 1583304 / +54 9 11 30952117  
tobias.hessel@alumni.iae.edu.ar  
tobiashessel@web.de



## Formación

2008

MBA Full-Time

IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA

2005 - 2006

Ciencias Empresariales (Intercambio)

UNIVERSIDAD DE CÁDIZ, CÁDIZ, ESPAÑA

2003 - 2006

Bachelor of Arts in International Management with Engineering

UNIVERSIDAD DE MESCHEDE, MESCHEDE, ALEMANIA

2003 - 2006

Management Trainee

SIEMENS IT CONSULTING ACADEMY, PADERBORN, ALEMANIA

## Experiencia

2006 - 2007

SIEMENS AG, DÜSSELDORF, ALEMANIA

IT MANAGEMENT CONSULTANT (Strategic IT Consulting)

- Desarrollé en un equipo entre Siemens e IBM un plan para el inicio exitoso de un proyecto de 7.000 millones de Euros.
- Desarrollé e implementé un sistema de gestión de riesgos en un consorcio entre Siemens, IBM y el Ejército Alemán asegurando que cada parte tuviera absoluta confidencialidad para el acceso de los datos internos
- Diseñé y operé un sistema de control de gestión que garantizaba el cumplimiento de los objetivos del proyecto.
- Creé un sistema de gestión de múltiples proyectos para identificar el progreso de los distintos proyectos y la coordinación entre los mismos.

2005 - 2006

SIEMENS ITRON BUSINESS SERVICES, BUENOS AIRES, ARGENTINA

TRAINEE (Área de Consultoría)

- Participé en el diagnóstico del estado de procesos informáticos y del negocio para realizar propuestas de mejora (Grupo-Estrella, Food&Beverage).
- Desarrollé el primer sistema CRM para el área de consultoría de Siemens Itron Business Services.

2006

SIEMENS BUSINESS SERVICES, BERLIN, ALEMANIA

TRAINEE (Área de Consultoría)

- Coordiné las actividades entre los distintos stakeholders (más de 10) en un proyecto de tercerización (Bankgesellschaft Berlin, Financiero).

2004 - 2005

SIEMENS BUSINESS SERVICES, BERLIN, ALEMANIA

TRAINEE (Proposal Production, Account Management, Marketing Operativo)

- Escribí una propuesta para una mudanza de un centro de computación y gané la licitación pública.
- Preparé una actividad de marketing a nivel nacional y apoyé en la ejecución.
- Organicé la presentación de nuevos productos con socios en varias partes de Alemania.

1999 - 2003

STAEHLER & PARTNER (Consultora) LEICHLINGEN, ALEMANIA

ADMINISTRADOR DE SISTEMAS Y WEB

1998 - 1999

EDV SERVICE DÖRNER (Minorista IT), LEICHLINGEN, ALEMANIA

TECNICO

## Idiomas

Alemán / Lengua materna

Inglés / Excelente

Español / Excelente

Francés / Intermedio

## Información general

- Trabajé en el área de matemática financiera de la Universidad Meschede. Árbitro y Jugador de Básquet.

# Claudia Horna Gálvez

31 años  
Peruana

+54 11 48001678 / +54 9 11 67646436  
claudia.horna@alumni.iae.edu.ar  
claudia\_horna@hotmail.com



2008  
1996 - 2002

## Formación

MBA Full-Time  
IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
Licenciada en Economía  
UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO, LIMA, PERÚ

2005 - 2008

## Experiencia

GLORIA S.A. LMA, PERÚ

*Empresa líder del mercado peruano en el rubro de consumo masivo con una facturación anual de US\$600 millones, con presencia internacional en: Puerto Rico, Colombia, Ecuador, Bolivia y Argentina.*

JEFE DE PRODUCTO (Departamento de Marketing)

- Desarrollé el nuevo posicionamiento de la marca de quesos Bonlé, logrando el liderazgo de la categoría.
- Desarrollé las estrategias de marketing de conservas de pescado y panetones Gloria.
- Coordiné el plan de reducción de costos de la línea de quesos Bonlé, resultando en una disminución del 20.
- Desarrollé acuerdos comerciales y desarrollé promociones conjuntas con clientes como Pizza Hut, Domino's Pizza, Supermercados Peruanos, Tottus y Supermercados Wong.
- Supervisé el trabajo de la agencia de publicidad en el desarrollo de las campañas de quesos Bonlé y Panetones Gloria.
- Administré un presupuesto de marketing de más de US\$ 1.5 millones.

2003 - 2005

APOYO OPINIÓN Y MERCADO S.A. (IPSOS PERÚ). LIMA, PERÚ

ANALISTA DE INVESTIGACIÓN

- Realicé estudios cualitativos de evaluación publicitaria, evaluación de hábitos de consumo y compra, pruebas de producto, evaluación de imagen y posicionamiento, evaluación de concepto de nuevos productos.
- Realicé estudios cuantitativos de imagen y posicionamiento, lealtad de marca, satisfacción de consumidores, evaluación de concepto de nuevos productos y satisfacción de clientes.
- Tuve a cargo las siguientes cuentas: Gloria, Unilever, Ebel Internacional, Telefónica del Perú, Terra, Financiera CMR y Seguros Rímac.

2002 - 2003

INDECOPI, LIMA, PERÚ

ASISTENTE DE INVESTIGACIÓN (Gerencia de Estudios económicos)

- Apoyé la realización de estudios de mercado con relación a prácticas restrictivas de la libre competencia y de acceso a mercados.

## Idiomas

Español / Lengua materna

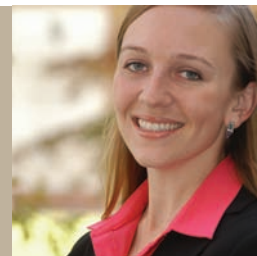
Inglés / Avanzado

## Información general

- Interés especial en el cuidado y protección de caninos. Raza Yorkshire Terrier.
- Hobby: Pintura al óleo.

# Elisa Juárez

25 años +54 9 11 15 35953821  
Estadounidense elisa.juarez@alumni.iae.edu.ar  
elisa.tatiana@gmail.com



2008

## Formación

MBA Full-Time  
IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
Biología, Literatura (Con honores)  
BROWN UNIVERSITY, PROVIDENCE RHODE ISLAND, EEUU

2001 - 2005

## Experiencia

TARGET, MIAMI, EEUU  
*Empresa líder de retail de ropa, comida y artículos para el hogar.*  
EXECUTIVE TEAM LEADER (DEPARTAMENTO COMERCIAL)

- Dirigí el área de Softlines (Vestuario, calzado, accesorios y joyería) de la tienda de Miami (Segunda más grande de la ciudad) con ventas directas por USD\$15 millones y responsabilidad sobre resultados.
- Supervisé directamente a 30 líderes de equipo, con un total de 200 empleados a mi cargo. Dentro de mis responsabilidades se encontraban la contratación de empleados, sus desvinculaciones y la revisión de sus performances.
- Me encargué temporalmente como Store Team Leader, responsable de la totalidad de la operación de la tienda.
- Monitoreé el cumplimiento del presupuesto en la tienda.
- Diseñé y desarrollé programas de Responsabilidad Social Empresarial.

2007

MB FINANCIAL BANK, CHICAGO, EEUU  
*Banco comercial de retail número uno de Chicago con más de 70 sucursales y USD\$8.000MM de activos.*  
MANAGEMENT TRAINEE (HEADQUARTERS)

- Participé en la unificación de los productos financieros personales del Banco por motivo de su fusión, los cuales están actualmente en el mercado.
- Produje un boletín semanal de comunicación interna distribuido a más de 350 empleados.
- Investigué acerca de potenciales programas de fidelización de clientes y sobre la competencia.

2005 - 2007

## Experiencia social

CHICAGO ROTARACT, CHICAGO, EEUU  
• Realicé el planeamiento y la logística de un viaje a Panamá para implementar un sistema de agua potable en Bajo Bonito, un pueblo de 100 residentes.  
• Logré recaudar fondos por USD\$ 25,000.

2006 - 2008

ELISA JUAREZ HISPANIC HERITAGE SCIENCE AWARD. MIAMI, EEUU  
*Rama del Club Rotario de jóvenes profesionales, dedicado al servicio comunitario mundial*  
FUNDADORA

- Establecí un premio anual en dinero para estudiantes latinas de secundaria interesadas en investigaciones científicas. El premio ha sido entregado 8 veces y lo fundé cuando tenía 17 años.

2001 - 2008

BROWN CLUB, CHICAGO Y MIAMI, EEUU.  
*Grupo de servicio comunitario de antiguos alumnos de la Universidad de Brown*  
MIEMBRO DEL DIRECTORIO

- Organicé proyectos educativos de tutoría con escuelas públicas y el grupo de antiguos alumnos.
- Identifiqué y entreviste estudiantes secundarias durante su proceso de reclutamiento.

2005 - 2008

## Idiomas

Inglés / Lengua materna Español / Excelente

## Información general

- Experiencia entrepreneur en un negocio de la moda.
- Becaria de Rotary International (2008) para mis estudios del MBA en la IAE en Buenos Aires.

Departamento de Gestión de Carrera

LIBRO DE  
CURRICULUMS  
MBA 2008

# María Luisa Mitchelstein

27 años  
Argentina

+54 9 11 1540440004 / +54 11 43134302  
maria.mitchelstein@alumni.iae.edu.ar  
luisa.mitchelstein@gmail.com



2008

## Formación

MBA Full-Time

IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA

2004

Maestría en Finanzas Corporativas

Promedio 8.9. Mejor promedio de la promoción.

UNIVERSIDAD DEL CEMA, BUENOS AIRES, ARGENTINA

1999 - 2002

Licenciatura en Economía.

Promedio 9.33. Medalla de Oro.

UNIVERSIDAD DEL CEMA, BUENOS AIRES, ARGENTINA

## Experiencia

2003 - 2007

LECG, LLC, BUENOS AIRES, ARGENTINA

*LECG es una consultora multinacional de origen estadounidense. Con más de 800 socios y consultores es líder en la provisión de servicios de expertise. La oficina de Buenos Aires es la principal de Latinoamérica, se especializa en el asesoramiento a empresas de infraestructura y energía y la provisión de testimonios de experto independiente para arbitrajes internacionales.*

SENIOR ASSOCIATE

- Me desempeñé como Project Manager en la evaluación de daños en tres empresas distribuidoras de electricidad en Argentina, supervisando a 2 Research Analysts y un Associate. Este proyecto involucraba un monto de daños en el orden de los US\$200 millones.
- Elaboré el informe de valuación de daños para un inversor norteamericano con participación en una compañía de extracción y producción de petróleo en Ecuador.
- Llevé a cabo actividades de coaching y supervisión de 4 Research Analysts, así como de selección de personal para dicha posición.

ASSOCIATE

- Elaboré modelos de valuación de daños para inversores con participación en las principales empresas de transporte y distribución de gas y energía eléctrica de Argentina.
- Desarrollé análisis de sensibilidad en la valuación de estas empresas, y por ende de los daños como consecuencia de cambios en el contexto económico del país y del sector.

RESEARCH ANALYST

- Analicé los marcos regulatorios para los sectores de hidrocarburos, electricidad y agua en Argentina.
- Investigué sobre prácticas regulatorias comunes para estos mismos sectores en países de Europa y Norteamérica.

2003

TECPETROL, S.A., BUENOS AIRES, ARGENTINA

PASANTE

- Dirección Internacional, asistente del Project Leader del Proyecto Camisea (desarrollo del área productora de hidrocarburos y construcción de un gasoducto a Lima).

## Idiomas

Español / Lengua materna

Inglés / Excelente

Francés / Muy bueno

## Información general

- Conocimientos básicos de software econométrico (E-views).
- Profesor Asistente para la materia Economía y Evaluación de Proyectos en el Posgrado Vial de la Universidad de Buenos Aires (2006).
- Capitana del equipo de hockey en 5ta división (1997) y 1ra división B (2003) del Belgrano Athletic Club. Salimos campeonas en 2003 y ascendimos de categoría.

Departamento de Gestión de Carrera

LIBRO DE  
CURRICULUMS  
MBA 2008

# Meylin Navarro Rette

26 años  
Peruana

+54 11 48062811 / +54 115 3753528  
meylin.n@gmail.com  
meylin.navarro@alumni.iae.edu.ar



2008

## Formación

MBA Full-Time

IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA

1999 - 2004

Licenciado en Administración de Empresas

UNIVERSIDAD DE LIMA, LIMA, PERÚ

2006 - 2008

## Experiencia

NEXTEL DEL PERU S.A., LIMA, PERÚ

*Empresa subsidiaria de Nextel Internacional Inc. Compañía que brinda servicios móviles digitales en diversas partes del mundo. Cuenta con la mayor participación de mercado peruano en el segmento corporativo.*

RESPONSABLE DE FIDELIZACION DE CLIENTES COORPORATIVOS - AREA COMERCIAL

- Desarrollé relaciones comerciales con clientes corporativos dentro de las redes de negocios de la empresa
- Negocié un promedio de 150 unidades al mes logrando retener un 30% en promedio.
- Elaboré estrategias de retención tomando en cuenta variables económicas y operativas
- Coordiné con los consultores del área comercial a nivel nacional la elaboración de nuevas propuestas logrando la retención de las mismas.
- Detecté ventas irregulares y realicé la investigación, seguimiento y reporte de las mismas.
- Brindé asesoramiento junto con las áreas de Ingeniería y Legal sobre temas referentes al nivel de servicio ofrecido y ampliación del mismo.

2004 - 2006

NEXTEL DEL PERU S.A., LIMA, PERÚ

CENTRO DE ASESORIA AL CLIENTE - AREA COMERCIAL

- Gestioné y resolví reclamos de clientes.
- Mantuve el nivel de satisfacción al cliente en un 95% según lo planificado por la empresa.
- Elaboré propuestas a medida con el fin de sostener e incrementar la calidad de servicio.

2004

PRACTICAS PRE PROFESIONALES

NEXTEL DEL PERU S.A., LIMA, PERÚ

RESPONSABLE DE ASESORIA FINANCIERA

- Alcancé reactivar 928 unidades en un mes reduciendo el nivel de desactivaciones por morosidad mediante negociaciones directas con los clientes.
- Elaboración de planes de reestructuración diseñando y proponiendo nuevos planes de pagos.

2003

OXFAM GB, LIMA, PERÚ

ASISTENTE DEL AREA DE ADMINISTRACION DE PROYECTOS REGIONALES

- Participé en la elaboración de los Informes Financieros de los proyectos Región LATAM y en la preparación de diversos indicadores de control a nivel regional.

## Idiomas

Español / Lengua materna

Inglés / Excelente

## Información general

- Miembro del Comité de Responsabilidad Social Nextel del Perú S.A. Organice, dirigió y comunicó eventos de campo social (2005 - 2007).
- Asistente en Proceso de Consultoría - Instituto Peruano de Administración de Empresas IPAE (2003). Seminario de Bolsa: Universidad de Lima (2003).
- Curso de Negociación Avanzado - Cambridge International Consulting (2007).
- Actividades: Labor Social, Leer Literatura Latinoamericana, Baile Moderno.

Departamento de Gestión de Carrera

LIBRO DE  
CURRICULUMS  
MBA 2008

# Yuriella Pacheco Gamboa Aparicio

31 años  
Peruana

+54 9 11 67166969 / +54 11 48608960  
yuriella.pacheco@alumni.iae.edu.ar  
yuriella@hotmail.com



2008  
1994 - 2000

## Formación

MBA Full-Time  
IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
Administración de Empresas  
UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU, LIMA, PERU

2006 - 2007

## Experiencia

SCHICK & ENERGIZER PERU S.A., LIMA, PERU

*Subsidiaria de Energizer Holdings, dedicada a la venta de productos de consumo masivo en las categorías de cuidado personal y productos para el hogar.*

GERENTE DE MARKETING

Reportando al Gerente General. Responsable del planeamiento y desarrollo estratégico de las líneas de negocio: máquinas de afeitar, pilas y linternas; así como el desarrollo de la estrategia de posicionamiento de las marcas: Schick, Energizer y Eveready en el Perú.

- Consolidación de la estrategia de trade up del segmento alcalino en la categoría de pilas pasando de 14% a 16% de participación del segmento en el mercado total.
- Liderazgo del segmento alcalino con el 50% en el canal tradicional y 47% a nivel total mercado.
- Liderazgo en ventas de linternas en el canal ferretero moderno con un 70% de participación de la exhibición de la categoría, estableciendo las bases para el category management a implementarse en 2008.
- Crecimiento de participación de la marca Schick de 35.4% a 38.7% en volumen y de 34.8% a 36.4% en valores.

2003 - 2006

GERENTE DE PRODUCTO

Reportando al Gerente General. A cargo del planeamiento y desarrollo de las líneas de pilas y linternas. Responsable por el desarrollo y manejo del plan de marketing de Energizer y Eveready en el Perú.

- Lanzamiento de la marca Eveready en el Perú, logrando el 41% de participación del segmento alcalino en el 2006.
- Lanzamiento de la línea Energizer Recargables, logrando el liderazgo en ventas del canal moderno.
- Implementación de herramientas de merchandising especial para la categoría: Energizone (cubierto el 60% del canal moderno).

2002 - 2003

PFIZER, LIMA, PERU

JEFE DE MARCA JUNIOR

Reportando a la Gerente de Categoría. A cargo de Schick, parte de la división de Consumo Masivo.

- Aumento de la participación de Schick en 1pp, a través del desarrollo de planes promocionales a consumidor en el canal moderno.
- Aumento de distribución en 5pp a través del desarrollo de planes promocionales y de fidelización a los diferentes canales.

2000 - 2002

PEPSICO, LIMA, PERU

ASISTENTE DE MARKETING

Reportando al Gerente de Marca. A cargo de la ejecución del plan anual de marketing para las marcas Pepsi, Seven Up y Mirinda en Perú.

- Lanzamiento de Mirinda Chicha Morada en Enero 2002, alcanzando el 10% del segmento de bebidas, ganadora del Premio Max Effie y Creatividad Empresarial 2002.
- Implementación de campañas enfocadas a consumidor a través de plataformas de música y fútbol.

## Idiomas

Español / Lengua materna

Inglés / Avanzado

## Información general

- Segundo Puesto de la Promoción 2000 –I de Administración de Empresas de la PUCP.
- Hobbies: Cine y Teatro.

Departamento de Gestión de Carrera

LIBRO DE  
CURRICULUMS  
MBA 2008

# María Lourdes Pagano

29 años  
Argentina

+54 261 155155668 / +54 261 4200622  
mariapagano@hotmail.com



2008

## Formación

MBA Full-Time

IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA

2002 - 2003

Maestría en Economía (Tesis Pendiente)

UNIVERSIDAD DE SAN ANDRES, BUENOS AIRES, ARGENTINA

1998 - 2002

Licenciada en Economía (Trabajo de Licenciatura: Impuestos a las Transacciones Financieras, Recaudación versus Distorsiones)

UNIVERSIDAD DE SAN ANDRES, BUENOS AIRES, ARGENTINA

2005 - 2007

## Experiencia

SUBPROGRAMA ACCESO AL FINANCIAMIENTO, MENDOZA PRODUCTIVA, GOBIERNO DE MENDOZA

*Programa con financiamiento del BID, desarrollado para generar herramientas financieras que mejoren las condiciones de acceso al financiamiento de las PyMEs.*

GERENTE SUBPROGRAMA

- Responsable de representar a la Provincia respecto del Subprograma; planificar, administrar, coordinar y supervisar su ejecución; conectar decisión política - ejecución.
- Responsable coordinar equipo (6 pers.) de diseño, puesta en marcha y conducción Subprograma:
  - Fideicomiso Financiamiento PyME (U\$S17.000.000): sistema de fondeo para entidades que financien PyMEs. Diseño estructura operativa y legal. LPN de selección Fiduciario. Negociaciones contrato de fideicomiso y convenios con entidades financieras. Análisis impositivo. Estrategia comunicación.
  - Suscripción Fideicomiso para Garantizar PyMEs NSC (U\$S2.000.000), Cuyo Aval SGR.
  - Servicio Formulación de Proyectos.
  - Sitio WEB información Líneas de Crédito PyMEs.
  - Foros para directivos sistema financiero: herramientas de mejora financiamiento PyME.
  - Participación en puesta en marcha de la Sociedad de Garantía Recíproca Cuyo Aval.
  - Asistencia Técnica: [www.PortalPyMEs.mendoza.gov.ar](http://www.PortalPyMEs.mendoza.gov.ar).

2005

SUBPROGRAMA ACCESO AL FINANCIAMIENTO, MENDOZA PRODUCTIVA, GOBIERNO DE MENDOZA

GERENTE DE SERVICIOS FINANCIEROS

- Desarrollo y estructuración de Componente Servicios Financieros: Fideicomiso Financiamiento PyMEs, Foros Financieros e Información Líneas de Crédito.

2004 - 2005

MINISTERIO DE ECONOMÍA, GOBIERNO DE MENDOZA

ASESORA DEL GABINETE

- Análisis incidencia sector financiero en la competitividad de sectores productivos, puntos críticos y soluciones.
- Diseño Componente Servicios Financieros del Subprograma Acceso al Financiamiento.

## Idiomas

Español / Lengua materna

Italiano, Francés, Portugués y Holandés / Básico

Inglés y Alemán / Muy bueno

## Información general

- Profesora tutoriales Introducción a la Economía (Juan Carlos De Pablo) y Microeconomía I. U. San Andrés. Bs. As. 2002.
- Esquí: Instructora Certificada Asociación Argentina de Instructores de Esquí y Snowboard, Las Leñas, 2003. Instructora en SkiSchule Fiss-Ladis (Tirol, Austria) y Las Leñas (Mza. Argentina) 2001-2004.
- Equitación: Club Hípico Mendoza. Federada Escuela. Campeona Cuyo Federal 2005.
- Programa de Alta Gerencia. ADEN Business School - Harvard University Extensión School, Mza. 2006.
- V Seminario Taller Internacional Gerencia de Asistencia Técnica en Inst. Financiadoras de MyPEs en Am. Latina. ALIDE/AECI. Ctro. Formación Cooperación Española, Cartagena, Colombia, 04/2006.
- Seminario Administración Operaciones BID. Mza. 08/2005.

Departamento de Gestión de Carrera

LIBRO DE  
CURRICULUMS  
MBA 2008

# Ursula Palomino Camino

27 años  
Peruana

+54 11 154065988  
ursula.palomino@alumni.iae.edu.ar



2008  
1999 - 2004

## Formación

MBA Full-Time  
IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
Licenciada en Administración  
UNIVERSIDAD DE LIMA, LIMA, PERU

2007

## Experiencia

NEXTEL DEL PERU S.A., LIMA, PERU

*Empresa líder de comunicación móvil para el segmento de clientes corporativos, con más de 550,000 subscriptores. Parte integrante de Nextel Internacional Holdings (NII) con operaciones en Argentina, Brasil, México, Chile y Perú.*  
COORDINADORA DE CLIENTES CORPORATIVOS (Area Comercial)

- Estructuré el presupuesto y la estrategia del área de CRM con lo que obtuvimos un crecimiento de 40% sobre nuestros objetivos de ventas y fidelización (Gross & Churn)
- Rediseñé la estructura comercial del área de CRM, comisiones de venta y reasignación de carteras de clientes por ejecutivo de ventas.
- Supervisé el seguimiento de métricas comerciales (ventas, suspensiones y desactivaciones)
- Gestioné nuevas bases de datos de clientes para la toma de decisiones comerciales.
- Seleccioné incentivos para la motivación del área comercial corporativa con base a un presupuesto comercial generando un aumento en productividad del 14%
- Manejé merchandising y colaboré con el área de Eventos para fidelizar a los clientes corporativos respetando un presupuesto asignado.
- Seleccioné y fui el primer filtro de currículos de aplicantes a puestos de Atención al Cliente para luego ser utilizados por áreas de reclutamiento.

2004 - 2007

NEXTEL DEL PERU S.A., LIMA, PERU  
ASISTENTE DE RELACIONES CON EL CLIENTE

- Elaboré reportes periódicos que incluían métricas de Satisfacción al Cliente provenientes de varias áreas comerciales: Tiendas, Call Center, Fullfilment, CRM y Servicio Técnico.
- Analicé las métricas de CRM para facilitar a la gerencia el diseño de planes de acción comercial.

2003 - 2004

NEXTEL DEL PERU S.A, LIMA, PERU  
PRACTICANTE DE RELACIONES CON EL CLIENTE

- Trabajé directamente con la Gerencia de CRM. Responsable del acopio y procesamiento de la data para hacer seguimiento a las métricas de control del área.

## Idiomas

Español / Lengua materna

Inglés / Excelente

## Información general

- Quinto Superior en la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad de Lima.
- Curso de Adobe Illustrator I, Instituto Peruano de Arte y Diseño; Lima, Perú (2007).
- Experiencia entrepreneur en el negocio de la venta de ropa en La Feria del Trigal (Dic – 2004).
- Curso de Fotografía Blanco y Negro I, Centro de la Fotografía; Lima, Perú (2003).

# Ignacio Julián Pascual

32 años +54 9 11 54979388 / +54 11 45025074  
Argentino / ignacio.j.pascual@alumni.iae.edu.ar  
Italiano nachopascual@yahoo.com



2008

1995 - 2001

## Formación

MBA Full-Time  
IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
Ingeniero Industrial  
ITBA, BUENOS AIRES, ARGENTINA

2004 - 2007

## Experiencia

CLOROX ARGENTINA, ALDO BONZI (BA), ARGENTINA

*Empresa química multinacional líder en producción de artículos de limpieza. En Argentina produce y comercializa las marcas Ayudin, Poett, Pinoluz, Trenet y Mortimer.*

COORDINADOR DE PLANEAMIENTO

- Planifiqué 85 productos (70% facturación de la empresa) para envasado, formulación y soplado. Ejecución mensual del MPS y MRP. Control de capacidades. Gestión de stocks y exportaciones a otras filiales.
- Promoví la estandarización del formato de una botella logrando una reducción del 18% los tiempos de cambio de línea.
- Diseñé un reporte diario sobre el ERP para seguimiento de stocks, producción y ventas.
- Logré la conformidad de la norma Sarbanes-Oxley de auditoría para el proceso de planificación.
- Lideré por el área de operaciones la producción y exportación de 16 millones de muestras para dar soporte al lanzamiento de un producto en EE.UU.
- Definí un sistema de control de stocks de materias primas eliminando los cambios de línea debido a faltantes.

2003 - 2004

CERVECERIA Y MALTERIA QUILMES, QUILMES (BA), ARGENTINA

*Empresa líder en el mercado argentino de bebidas con 11 plantas y 17 centros de distribución. Embotellador de las marcas Pepsi, 7UP, Mirinda, Paso de los Toros, Gatorade y Tropicana.*

COORDINADOR DE PLANEAMIENTO DIVISIÓN GASEOSAS

- Generé los planes de producción en base a la asignación del plan comercial de 110 sku en 5 plantas embotelladoras. Coordiné a los programadores de planta en los constantes cambios en packaging sin generar pérdidas por insumos sobrantes. Seguimiento de ventas, producciones y stocks.
- Implementé un procedimiento periódico para racionalizar SKU de baja rotación resultando en una baja de inventarios de \$800.000 en el primer año y una optimización del portfolio.
- Lideré la implementación del módulo MM de SAP en las plantas de Tucumán y Córdoba capacitando al personal local e involucrandolo en la ejecución.

2001 - 2003

KIMBERLY-CLARK ARGENTINA, SAN ANDRÉS(BA) Y PILAR(BA), ARGENTINA

*Empresa dedicada a la producción de descartables como papel tissue, pañales y apósitos femeninos con marcas reconocidas como Kleenex, Kotex, Scott, Mimita, Huggies, Day's y Lina.*

PROGRAMADOR DE PRODUCCIÓN

- Secuenciamiento de 120 productos en 8 líneas de producción en la Planta Pilar.
- Participación en la implementación de SAP.

ANALISTA DE LOGÍSTICA

- Realicé encuestas de condiciones logísticas de recepción de clientes, eliminando las devoluciones de pedidos debido a este motivo.
- Ejecuté un modelo de entrega directa a cliente para la Planta Pilar; resultando en ahorros de U\$35.000/mes.

## Idiomas

Español / Lengua materna                      Inglés / Excelente  
Italiano / Excelente

## Información general

- Usuario avanzado en los Sistemas de Información: SAP módulo MM & BW BPCS Hyperion Analyzer Oracle Business Intelligence.

Departamento de Gestión de Carrera

LIBRO DE  
CURRICULUMS  
MBA 2008

# Daniel Patiño Navarrete

25 años +54 2322 481991 / +54 2322 351230  
Ecuatoriano daniel.patiño@alumni.iae.edu.ar  
danielpatino@hotmail.com



2008

## Formación

MBA Full-Time

IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA

2004 - 2006

Ingeniero en CS. Empresariales – Concentración en Marketing

UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO, GUAYAQUIL, ECUADOR

2007

## Experiencia

DALDRY S.A., GUAYAQUIL, ECUADOR

*Empresa familiar constructora especializada en viviendas y programas habitacionales.*

GERENTE COMERCIAL

- Lancé la 4ta. etapa del plan habitacional "Mucho Lote", de más de 1200 viviendas.
- Tuve bajo mi responsabilidad a 8 vendedores concretando el 40% del proyecto en 4 meses (\$5,8 millones).
- Implementé un sistema CRM, permitiendo obtener una base de clientes target independiente de terceros, consiguiendo más de 5000 potenciales clientes.

2005 - 2007

METROPRENSA S.A., GUAYAQUIL, ECUADOR

*Empresa líder en la publicación y distribución del primer diario gratuito de Guayaquil, La Calle, con una circulación de 75,000 ejemplares diarios.*

GERENTE GENERAL

- A cargo del estudio y desarrollo del Diario.
- Analicé las tendencias del mercado por industrias con foco en las de mayor tamaño y beneficio para la compañía. Detecté y cerré oportunidades de negocio aumentando la venta publicitaria un 35%, logrando el break-even en menos de un año.
- Desarrollé un sistema de distribución personalizada. Actualmente es una de las ventajas competitivas del diario.
- Manejé las relaciones con accionistas en las presentaciones de presupuestos, planes estratégicos y planes comerciales.
- Tuve a cargo a 45 personas, logrando formar un equipo muy comprometido con la empresa alcanzando resultados favorables en corto tiempo.

2001 - 2005

EL TELEGRAFO C.A., GUAYAQUIL, ECUADOR

*Edita, publica y distribuye el diario más antiguo del Ecuador, con circulación a nivel nacional.*

JEFE DE MARKETING

- Desarrollé el proyecto "Periodismo Estudiantil" y "El Telégrafo en la Educación", aumentando en un 20% la venta en anuncios publicitarios y desarrollando la marca del diario en gente joven.
- Relancé la revista dominical "Semana Gráfica", cambiándole el diseño y contenido, acorde con las exigencias de los lectores.
- Reposicioné la Página Web del Diario, logrando ser la 2da página web de diarios más visitada del país (205 mil visitas diarias).

## Idiomas

Español / Lengua materna

Inglés / Excelente

## Información general

- Mejor graduado en el Blue Hill College – Lic. en Administración de Empresas (GPA 3,9).
- Mejor graduado en la UEES – Ing. en CS. Empresariales (Promedio de 99,7).
- Advance "Media Management", dictado por Northwestern University y SIP, Chicago 2006.
- Seminario "Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión", dictado por el INDEG, Guayaquil, 2007.

Departamento de Gestión de Carrera

LIBRO DE  
CURRICULUMS  
MBA 2008

# Natalia Piaggio

29 años +54 2322 480682 / +54 9 1554962150  
Argentina / napiaggio@yahoo.com  
Alemana



2008

## Formación

MBA Full-Time  
IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
Programa de Intercambio MBA, ARGENTINA  
LONDON BUSINESS SCHOOL  
Licenciada en Administración de Negocios.  
Promedio: 4.0 (En escala máxima de 4/ 4). Summa Cum Laude.  
LINDENWOOD UNIVERSITY\*, MO, EE.UU

2002

## Experiencia

2006 - 2008

CMG PARTNERS, NC, EE.UU

*Consultora de marketing estratégico que brinda asesoramiento a clientes en el mercado Americano, Hispano-Americano y Latino América.*

CONSULTORA ASOCIADA

- Participé en el primer lanzamiento de Quad Play de los EEUU con los directores de marketing de las compañías Sprint, Comcast, Cox, y Bright House Networks, haciendo recomendaciones para el desarrollo de la web y su material promocional.
- Realicé el diagnóstico de la estrategia de marketing para Nextel International Holdings para México, Brasil, Argentina y Perú, recomendando contratar un único proveedor de estudios de mercado, y balancear el grado de autonomía de las oficinas regionales frente a la casa matriz.
- Evalué la oportunidad de mercado para el lanzamiento de un software para el segmento B2B, recomendando no llevarlo a cabo dada la alta competitividad en el mercado.
- Generé vínculos con potenciales clientes como Johnson y Johnson, Allstate Insurance, Food Lion, y Golden Corral.

2004 - 2006

ESPAÑOL MARKETING, NC, EE.UU

*Agencia publicidad orientada al mercado Hispano-Americano con ingresos de US\$ 1 millón.*

DIRECTORA DE PROMOCIONES

- Negocié y puse en marcha más de 150 patrocinios y 20 planes de comunicación y promoción para clientes claves de la agencia en diversas industrias.
- Rediseñé los planes de acción tácticos para Novamex manejando un presupuesto regional de US\$ 250.000, logrando un incremento del 20% en ventas, que resultó en un aumento presupuestario del 25% y en un aumento del 17% en honorarios por anticipado para la agencia.
- Desarrollé todas las fases que involucran la realización de grupos focales, desde la preparación de guías de discusión hasta el reporte final.

2000 - 2003

L. J. HART & COMPANY, MO, EE.UU

*Compañía en finanzas públicas.*

ANALISTA FINANCIERA JR.

- Asistencia en la producción de recomendaciones financieras y planeamientos de pago de servicios de deudas.

## Idiomas

Bilingüe Español / Inglés

## Información general

- \* Alumna becada por alto desempeño deportivo (Hockey sobre césped).

# Gustavo Ripoll

27 años  
Argentino

+54 11 1554666747 / +54 11 47841628  
gustavo.ripoll@alumni.iae.edu.ar  
ripollgustavo@gmail.com



2008  
1998 - 2003

## Formación

MBA Full-Time  
IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
Licenciado en Comunicación Social  
UNIVERSIDAD AUSTRAL, BUENOS AIRES, ARGENTINA

2005 - 2008

## Experiencia

TELEFE, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
LOCUTOR DE PISO

- Redacté los principales titulares del programa, respetando la estrategia del canal y la línea editorial de la producción ejecutiva.
- Realicé el 30% de la locución en vivo de piso y PNT del canal, en un entorno de fuerte presión y altos estándares de trabajo, para marcas como: Coca-Cola, Vick, Nivea, Garbarino, Cepita, La Nación.
- Edité en forma independiente más del 40% de voz en off incluida en publicidades y contenidos informativos.

2007 - 2008

FM LA ISLA, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
PRODUCTOR EJECUTIVO Y CONDUCTOR

- Lancé el programa "Raza Paria" como nuevo producto, para atacar un nuevo nicho de mercado y rejuvenecer el target tradicional de la emisora; logrando una audiencia de 40.000 personas.
- Desarrollé e implementé el plan comercial: definí el target, dirigí los contenidos, seleccioné a los conductores y panelistas.
- Vendí y comercialicé toda la pauta publicitaria, alcanzando \$15.000 de facturación en 6 meses.
- Definí los perfiles y seleccioné los 12 profesionales para lanzar y llevar adelante el proyecto.
- Creé la idea del programa y lo volví rentable.

2006 - 2008

TRAYECTORIA RH, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
DESARROLLADOR DE CAPACITACIONES Y CAPACITADOR

- Diseñé e implementé un plan de capacitaciones en oratoria para más de 150 personas.
- Lideré 7 jornadas full-time de capacitaciones para operarios y mandos medios.

2004 - 2005

RADIO AMÉRICA, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
PRODUCTOR DE INFORMATIVO

- Seleccioné noticias y entrevistados, a partir de un exhaustivo clipping diario de noticias.
- Coordiné más de 5 entrevistas diarias, grabadas y en vivo.
- Redacté y controlé el guión diario del programa.

## Idiomas

Español / Lengua materna

Inglés / Excelente

## Información general

- Profesor Asistente para la materia Radio en la Universidad de Buenos Aires (2002 - 2007).
- Graduado de Locutor Nacional (2002-2004).
- Excelente manejo de software de diseño y de edición de audio.
- Experiencia entrepreneur en el negocio de Internet, con un portal propio.
- Jugué al rugby hasta menores de 22.

# Paulina Rivadeneira

28 años + 593 2 2494404 / +54 11 1536165034  
Ecuatoriana paulina.rivadeneira@alumni.iae.edu.ar  
privadeneirab@gmail.com



2008

1997 - 2002

## Formación

MBA Full-Time  
IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
Ingeniería Comercial  
ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJERCITO, QUITO, ECUADOR

2006 - 2008

## Experiencia

MOVISTAR, QUITO, ECUADOR  
*Representa a la compañía líder de telecomunicaciones de habla hispana más grande del mundo, con más de 100 millones de clientes y presente en 15 países.*

EJECUTIVA DE CUENTA RETAIL

- Dupliqué las ventas de las cadenas a mi cargo.
- Capté y desarrollé relaciones comerciales con Jaher, Marcimex y Electroéxito, cadenas Retail del Ecuador.
- Realicé campañas promocionales mensuales en conjunto con la cadena para incrementar la rotación del inventario.
- Coordiné la logística nacional de la línea de celulares, 1000 mensuales.
- Pronostiqué la demanda y realicé un análisis estratégico en conjunto con cada cadena para el incremento de las ventas.

2004 - 2006

MOVISTAR, QUITO, ECUADOR  
EJECUTIVA SR. PLANEACIÓN COMERCIAL

- Consolidé y coordiné el presupuesto de gastos de la Vicepresidencia de Ventas y Servicio al Cliente con reporte directo a la Gerente de Planeación Comercial.
- Durante el 2005 no se registraron desvíos atípicos en los centros de costos a mi cargo.

2003 - 2004

MOVISTAR, QUITO, ECUADOR  
EJECUTIVO SERVICIO AL CLIENTE, SOPORTE SUPERVISIÓN

- Asistí a 60 ejecutivos de Servicio al Cliente en la atención telefónica resolviendo problemas de clientes.
- Solucioné quejas de clientes dirigidas hacia la presidencia de la organización.

1999 - 2003

UNIDAD EDUCATIVA JEAN JACQUES ROUSSEAU  
*Jardín, Escuela y Colegio enfocado a brindar un servicio de calidad a la niñez y juventud ecuatoriana desde 1980.*  
SECRETARIA ACADEMICA GENERAL

- Apoyé en la administración de la Escuela y Colegio.
- Detecté errores en el proceso de entrega de calificaciones a los alumnos.
- Levanté el proceso de entrega de calificaciones de notas.
- Implementé un sistema de control de notas de alumnos.

## Idiomas

Español / Lengua materna

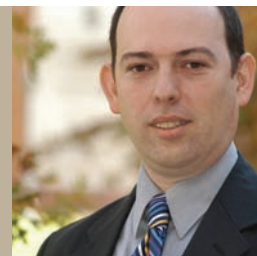
Inglés / Avanzado

## Información general

- Escuela de Servicio al Cliente y Ventas, Octubre 2007. Universidad Técnica de Loja. Quito, Ecuador.
- Gerencia de Costeo Basado en Actividades, Marzo 2006. Taller TBL Consulting Group. Quito, Ecuador.

# Diego Norberto Rouge

35 años + 54 2322 423870 / +54 9 11 62142231  
Argentino diego.n.rouge@alumni.iae.edu.ar  
diego\_rouge@yahoo.com



2008

## Formación

MBA Full-Time  
IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
Licenciatura en Sistemas Informáticos  
UNIVERSIDAD DE MORÓN, BUENOS AIRES, ARGENTINA

1992 - 1999

## Experiencia

1998 - 2007

INFOR SYSTEMS, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
PROJECT MANAGER en la Implementación de sistemas

- Lideré y participé en grandes proyectos de implementación de software en clientes como Pfizer Pharmaceuticals Puerto Rico (4 años), AES Energy Argentina (10 meses), Barrick Goldstrike Perú (10 meses), CMPC Celulosa Chile (1 año), Profertil Argentina (1 año), PQPL Energy Guatemala (4 meses), VTR Chile (7 meses) y otros proyectos en la región.
- Logré alta satisfacción de los clientes lo que derivó en una mayor compra de días de consultoría (en promedio, 50% por encima de lo planificado originalmente).
- Finalicé el 90% de mis proyectos en la fecha planificada generando autonomía en el uso de la solución por parte del cliente.
- Tuve a cargo equipos de implementación conformados por consultores de Infor y personal del cliente (promedio 10 personas).
- Capacité a nuevos consultores en la metodología de implementación de las herramientas y a representantes de oficinas de la región.
- Realicé presentaciones de pre-ventas junto al equipo comercial.

1997 - 1998

PRICEWATERHOUSE COOPERS  
AUDITOR SEMI-SENIOR DE SISTEMAS

- Participé en proyectos en clientes como OCA, MOVICOM y Principal Life.
- Realicé auditorías de sistemas (seguridad del centro de cómputos, revisión de planes de contingencia, revisión de la seguridad de sistemas operativos y aplicativos, consistencia de interfaces, etc.), y participé en auditorías junto a equipos de otras áreas de PWC como: Consultoría, en la revisión de procesos de negocio, análisis de circuitos administrativos e identificación de debilidades, etc., y - Auditoría contable, en diversos reprocesos contables, en el rearmado de balances y cuadros de resultados a partir de información provista por el cliente, etc).
- Presenté informes de auditoría a las gerencias de los distintos clientes.

1995 - 1997

ALIMENTOS PILAR S.A. (Heinz Pet Products)  
RESPONSIBLE DE SISTEMAS

- Project Leader en Implementaciones de Software
- Implementé los siguientes sistemas de información: \* Sistema de Gestión integral Stradivarius (todos los módulos -excepto RRHH-), \* Sistema MAP de gestión de Personal y RRHH, \* Sistema Cronos de control de presentismo, \* Sistema Datacash. - La implementación de estas herramientas permitió:
  - Introduje el uso de herramientas informáticas en una cultura de trabajo totalmente basada en procesos manuales superando numerosas resistencias al cambio.
  - Informatiqué e integré áreas satélite de la compañía (depósitos Posadas y Chivilcoy).
  - Desarrollé manuales de procedimientos para el uso de las herramientas.
  - Parametricé todas las herramientas en conjunto con las consultoras proveedoras.

1995

JOHNSON&JOHNSON  
ASISTENTE DE PROJECT MANAGER en la implementación de BPCS

- Participé en las sesiones de definición de los distintos módulos del aplicativo generando informes de cada una.
- Documenté la configuración y parametrización de la herramienta.
- Nexo en la comunicación entre J&J y SSA (proveedor de BPCS).

## Idiomas

Español / Lengua materna

Inglés / Avanzado

Departamento de Gestión de Carrera

LIBRO DE  
CURRICULUMS  
MBA 2008

# Santiago Rueda Astro

30 años +54 2322 15 513428  
Colombiano santiago.rueda@alumni.iae.edu.ar  
santyrueda@gmail.com



2008

1995 - 2001

## Formación

MBA Full-Time  
IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
Licenciado en Finanzas y Relaciones Internacionales  
UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA, BOGOTÁ, COLOMBIA

2005 - 2007

## Experiencia

COOPDESARROLLO, BOGOTÁ, COLOMBIA

*Entidad financiera del sector cooperativo colombiano con patrimonio por USD\$80 millones. Primera caja central y prestamista de segundo nivel de todo el sector cooperativo.*

GERENTE FINANCIERO

- Apoyé desde la perspectiva financiera el diseño y la ejecución del plan de venta del 95% de un Banco Comercial con un resultado superior en un 17% al esperado (USD\$402 MM)
- Optimicé técnica y financieramente el plan de negocios de la sociedad para su reapertura como Caja Central del sector cooperativo. El plan fue aprobado en 2008 por los shareholders.
- Negocié y contraté las pólizas de seguro global bancario (BBB) y de responsabilidad civil (D&O) con descuentos anuales del 10% y coberturas por USD\$10MM.
- A cargo del contador de la Entidad y del control de los procesos de outsourcing de venta de bienes, cobranza de cartera y administración de portafolio que arrojaban ingresos por USD\$7,5 MM para 2007

2003 - 2005

BANCO DEL ESTADO S.A., BOGOTÁ, COLOMBIA

*Banco comercial sin operación de retail, líder en la recuperación de cartera vencida y movilización de activos ilíquidos. Activos por USD\$225MM y 330 empleados.*

JEFE DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

- Realicé y supervisé la venta del 3% del tercer Banco más grande de Colombia por valor de USD\$26 MM y con resultados superiores en un 10% a lo esperado.
- Supervisé la elaboración del presupuesto y su control mensual, con ingresos anuales de USD\$48MM y egresos por USD\$25MM.
- Desarrollé un modelo de valoración de cartera improductiva empleado como base para la realización de negocios por más de USD\$5 MM
- Implementé el Plan Estratégico de la Entidad, destacándome como secretario del Comité de Presidencia.
- Lideré un grupo de 12 profesionales con responsabilidades muy diversas.

2002 - 2004

COORDINADOR DE CONTROL E INVERSIONES

- Proveí la dirección de la asistencia técnica para la medición de riesgos de crédito y mercado
- Administré un portafolio de inversiones participativas con ingresos anuales por USD\$1,5 MM
- Coordiné las funciones de emisión de circulares internas y ajustes de procesos
- A cargo de un equipo de 7 personas distribuidas en tres equipos de trabajo

2000 - 2002

PROFESIONAL CREDITO, INVERSIONES, SARC, OYM

- Diseñé de un Sistema de Administración de Riesgos de Crédito aprobado bajo las directrices de Basilea II.
- Efectué en equipo la reingeniería de la organización con una reducción del 20% del personal en un año.
- Analicé más de 150 operaciones de crédito corporativo.

## Idiomas

Español / Lengua materna

Inglés / Avanzado

Francés / Intermedio

## Información general

- Diseño Páginas Web – (Nominado Premio Colombia en Línea 2006).
- Fotografía (Exposición individual 2006)
- Profesor de Riesgo y Rentabilidad Universidad Sergio Arboleda 2002.
- Emprendimientos particulares de consultoría y productora de medios audiovisuales.

Departamento de Gestión de Carrera

LIBRO DE  
CURRICULUMS  
MBA 2008

# Andrés Salazar

33 años +54 11 1536335347 / +54 2322 481883  
Ecuatoriano andres.salazar@alumni.iae.edu.ar  
fasalazar@gmail.com



2008

## Formación

MBA Full-Time  
IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
Ingeniero Informático  
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR, QUITO, ECUADOR

2000 - 2005

## Experiencia

VIPROTECO CIA. LTDA., QUITO, ECUADOR

*Prestigiosa empresa mediana que ofrece servicios integrales de seguridad privada, escolta a ejecutivos, monitoreo electrónico, comunicaciones y asesoría tanto a particulares como a empresas. Los clientes más importantes de la misma son: el Estado Ecuatoriano, la Comunidad Judía del Ecuador y varias empresas industriales grandes.*

GERENTE DE RECURSOS HUMANOS

- Coordiné las funciones del personal administrativo y operativo de la compañía, 90 guardias de seguridad y 3 supervisores.
- Desempeñé simultáneamente ciertas responsabilidades comerciales y financieras.
- Implementé una nueva estructura organizativa para el personal de vigilancia activa en los puestos de servicio.
- Sistematicé las tareas de Recursos Humanos con un Software para la elaboración de horarios de trabajo, incentivos, reportes y liquidaciones del personal.
- Planifiqué la demanda de los recursos humanos mejorando los costos fijos del personal en un 20%.
- Administré sueldos y bonificaciones del personal.
- Dirigí la capacitación del personal en tareas básicas de vigilancia y resguardo de bienes.
- Desarrollé una cartera de 16 grandes clientes a nivel comercial.
- Reorganicé el proceso presupuestario de la compañía.
- Manejé ocasionalmente la Gerencia General ante las ausencias del titular.

2003 - 2005

UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR, QUITO, ECUADOR

RESPONSABLE DEL LABORATORIO DE FACULTAD DE INGENIERÍA

- Desarrollé en un año y medio, los sistemas de control de personal, inscripción-matriculación de alumnos y administración de laboratorios para la Facultad de Ingeniería de la Universidad Central del Ecuador.
- Implementé el sistema de control en el resto de facultades de la Universidad Central del Ecuador.
- Administré el Laboratorio de Sistemas de la Facultad de Ingeniería, los paquetes informáticos de desarrollo de sistemas y utilitarios de oficina.
- Dirigí la creación de un nuevo laboratorio de Redes y Networking para la Facultad de Ingeniería.
- Preparé y entrené al personal nuevo del Laboratorio de Sistemas de la Facultad y de la Universidad.
- Dicté cursos de capacitación para alumnos y empleados administrativos de la Facultad.
- Asesoré en la compra de equipo y sistemas informáticos para la Universidad.

1998 - 2000

AUXEM CIA. LTDA., QUITO, ECUADOR

RESPONSABLE DE PRODUCTO

- Implementé el lanzamiento de una nueva serie de locales especializados en marcas de indumentaria outdoors.
- Incrementé el nivel de ventas aproximadamente en un 50% de dichas marcas.
- Desarrollé un nuevo sistema de codificación de inventarios para la creciente variedad de marcas y productos.

## Idiomas

Español / Lengua materna

Inglés / Excelente

## Información general

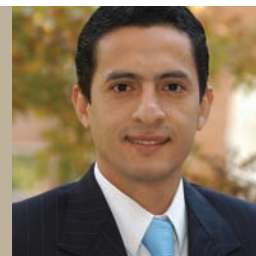
- Certificado CCNA (Cisco Certificated Network Associated) Universidad San Francisco de Quito 2002-2004.
- Beca completa en la Universidad Central del Ecuador por mérito académico 2000-2004.
- Curso de Seguridad Informática Universidad Nacional de Río Cuarto (Argentina), Febrero 2004.
- Presidente del Consejo de Administración Conjunto San Francisco II (residencia particular) 2002-2003.

Departamento de Gestión de Carrera

LIBRO DE  
CURRICULUMS  
MBA 2008

# Rolando Suárez Sandoval

29 años +54 911 40718180  
Ecuatoriano rass137@hotmail.com  
rolando.suarez@alumni.iae.edu.ar



2008

1998 - 2002

## Formación

MBA Full-Time  
IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
Ingeniería Industrial  
UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO, QUITO, ECUADOR

2004 - 2007

## Experiencia

BANCO PICHINCHA, QUITO, ECUADOR

*Banco líder de Ecuador en cobertura y servicios con más de 100 años de vida, su actividad principal es la prestación de servicios financieros.*

CONSULTOR INTERNO

- Estructuré, coordiné y controlé la ejecución e implantación de proyectos de optimización, mejoramiento e innovación de procesos y servicios en base a las expectativas y requerimientos de los Clientes externos e internos.
- Ejecuté el lanzamiento de un nuevo modelo de atención en filas, el cual redujo en un 30% el tiempo de espera en fila de clientes.
- Reorganicé el sistema de cajas alcanzando una reducción en un 20% de los tiempos de transacción de recaudaciones.
- Participé en el desarrollo del proyecto de huellas digitales en transacciones en ventanilla y balcones de servicio, logrando disminuir en un 80% los fraudes por suplantación.
- Integre el proyecto institucional llamado Proyecto Core Bancario en el cual eran seleccionadas 60 personas de un total de 4000 empleados.
- Realicé el relevamiento de información de los procesos del área de Atención Personal y Asesores de Negocios.
- Recibí por 3 años consecutivos el bono a la excelencia por cumplimiento de objetivos.

2002 - 2004

BANCO PICHINCHA

JEFE DE SERVICIOS

- Responsable de la administración del efectivo físico de la agencia (USD 300.000).
- Monitoreé y supervisé los indicadores de gestión (métricas y ejecución presupuestaria de gastos) de la Oficina.
- Realicé el control y monitoreo de los Indicadores de Calidad, Servicio y Productividad.
- Lideré grupo de 10 personas en la operatorio de Cajas y Balcón de Servicios.
- Optimicé número de filas de espera, garantizando fluidez y adecuados tiempos de respuesta, de acuerdo a estándares predefinidos.
- Gestioné las consultas y reclamos de cliente.
- Controlé de cupo de efectivo y cuentas contables.
- Obtuve premio a la mejor Administración de Agencias de la Sucursal Quito Zona Centro como agencia con cero errores contables, mejor administración de efectivo en cajas y cajeros automáticos.

## Idiomas

Español / Lengua materna

Inglés / Intermedio superior

# Paola Vergara

25 años  
Boliviana

+54 911 30574748 / +54 02322 644654  
paola.vergara@alumni.iae.edu.ar  
pvergarap82@gmail.com



2008

## Formación

MBA Full-Time  
IAE BUSINESS SCHOOL, BUENOS AIRES, ARGENTINA  
MBA Emprendedor  
ESCUELA EUROPEA DE NEGOCIOS, SANTA CRUZ, BOLIVIA  
Licenciada en Economía  
UNIVERSIDAD CATÓLICA BOLIVIANA, LA PAZ, BOLIVIA  
Bachiller en Humanidades  
COLEGIO LA SALLE, LA PAZ, BOLIVIA

2006 - 2007

2001 - 2005

1988 - 2000

2006 - 2007

## Experiencia

BANCO DE CRÉDITO DE BOLIVIA S. A., SANTA CRUZ, BOLIVIA  
*Subsidiario del Banco de Crédito del Perú. Con utilidades de US\$ 26 millones y 1500 empleados a nivel nacional.*  
EJECUTIVA COMERCIAL SERVICIOS PARA EMPRESAS

- Logré el primer puesto en metas presupuestadas y en captación de clientes a nivel nacional. Meta: 120 productos netos. Cumplimiento: 110% de la meta.
- Generé un ingreso anual de US\$ 600.000 en servicios bancarios no crediticios, tales como banca electrónica, tarjeta VISA empresarial, pago de haberes y proveedores.
- Capté clientes como Dow Agrosiences, Grupo Repsol, MADISA, entre otros, cuyas carteras (tanto activas como pasivas) significan el 20% de la Banca Corporativa a nivel nacional.
- Trabajé por objetivos y realicé el seguimiento semanal de mis colocaciones y proyecciones anuales.
- Capacité a nuevos miembros de mi equipo así como de otras áreas del banco, sobre los servicios transaccionales del banco.

2005 - 2006

BANCO DE CRÉDITO DE BOLIVIA S. A., SANTA CRUZ, BOLIVIA  
ASISTENTE ADMINISTRATIVO BANCA CORPORATIVA

- Contribuí al crecimiento de la Banca Corporativa, cuya cartera activa es de 5 millones de dólares, mediante el soporte logístico a los funcionarios de negocios.
- Atendí a clientes corporativos en los temas operativos, entre los cuales se encuentran: Transbel, Belcorp, Yanbal, AFP BBVA Previsión, Grupo Repsol, Air BP, 3M, Empresa Petrolera Chaco, Tigo.
- Analicé y preparé créditos corporativos y cartas de crédito.
- Procesé productos de Comercio Exterior (transferencias y giros al exterior).

## Idiomas

Español / Lengua materna

Inglés / Excelente

## Información general

- Taller: La efectividad comercial a través de la venta consultiva, Banco de Crédito de Bolivia S.A. (2007).
- Taller: Negociación, Cambridge International Consulting (2006).
- Proficiency in the English Language, Centro Boliviano Americano (1994 - 1998).



#### **Consejo Asesor Académico**

El Consejo Asesor Académico, creado en 1988 y conformado por profesores de Harvard Business School, del IESE Business School de Barcelona (España) y del IAE, se reúne cada año con el objeto de intercambiar experiencias sobre la educación de management, actualizar el contenido de los programas y apoyar al IAE en la formación de sus profesores.

#### **Acreditaciones Internacionales**

IAE ha obtenido las tres acreditaciones más importantes que reconocen la calidad en materia de Management Education.