

Ing. Jorge Aldo Ovando

Calle Funes 3578, 7600 Mar del Plata, Buenos Aires, Argentina

TelFax.: 0223-474.9879 jorgeovando@jaom.com.ar - C.V. en Internet: <http://www.jaom.com.ar/CV/>

PERFIL



Técnico-Comercial.
Ingeniero Electricista - Argentino - Soltero
Día de nacimiento: 9-marzo-1953

Toda la experiencia referida incluye mi estancia en Argentina, España (casi cinco años) y un breve período en EE.UU.

EXPERIENCIA

Tecnos - Representaciones Tecnológicas - Mar del Plata 2008 - 2009

En la actualidad he tomado la representación de varias firmas de Ingeniería, en diversas especialidades, para ofrecer sus productos y servicios a industrias argentinas. Esta actividad esta reflejada en el siguiente website: <http://www.jaom.com.ar/tecno/>

Retomar actividades en el campo de la ingeniería ha sido siempre mi especial interés, particularmente por la experiencia desarrollada y donde más cómodo me encuentro laboralmente. El crecimiento del país en los últimos años me animó a buscar nuevamente estas actividades de ingeniería y comercialización.

Diseño y Promoción vía Internet

1998 - 2008

Los años de des-industrialización en Argentina me condujeron a buscar alternativas válidas para el momento. De allí surgió la idea y desarrollo, como actividad autónoma, de asesorar e implementar los diseños que se requieren para posicionar un negocio en Internet. Aproveché mis años de experiencia previa en segmentos de comercialización, marketing, y la ingeniería (origen del perfil profesional). Durante este periodo realicé actividades para la Cámara de Comercio de los EE.UU. (usicco.com) que agrupa empresas comerciales y de la producción de origen latino. Además un buen grupo de empresas locales que presentan sus actividades por esa vía de comunicación.

Ozono Ingeniería - Actividad Comercial - Mar del Plata

1993-1997

Objetivo: Comercializar equipamiento para el tratamiento ambiental (aire y agua) basado en generadores de Ozono. Representación y comercialización de otras tecnologías complementarias o afines: Residuos industriales, equipos e instalaciones para tratamientos térmicos industriales y máquinas de procesamiento de alimentos. Estas especializaciones me introdujeron en el conocimiento de la problemática sanitaria de la industria local. Destinatarios: empresas alimentarias y de servicios (frigoríficos de carne, pescado, frutas y verduras, supermercados, hotelería, catering, hospitales, etc.)

Circutor Argentina S.A. - Actividad Comercial - Mar del Plata

1988-1993

Esta firma, líder en España, con gran expansión internacional en el área de los equipamientos para control y ahorro de energía eléctrica, me confió la apertura y puesta en marcha de su filial en Argentina, para atender además otros mercados regionales. Tuve la Gerencia General a cargo y durante esos años me aboqué a la comercialización de toda su gama de productos, realizando también estudios de mercado para la producción local de sus productos. Se abarcaron nuevos mercados a través del contacto directo, y con la participación de ferias y exposiciones nacionales e internacionales, giras al exterior. Destinatarios: Distribuidores, empresas de servicio (Cías. eléctricas, cooperativas, etc.), industrias de todo rubro.

Afeisa S.A. - Actividad Técnico-Comercial - Barcelona (España)

1984-1987

PYME fabricante y comercializadora de productos de su propio desarrollo tecnológico electrónico y otras marcas afines (Circutor España entre ellas). Me contrató para la promoción, organización, presentaciones y ventas de su catálogo de productos, el que se complementaba con áreas de cálculo técnico, ofertas, seguimiento, puesta en servicio de equipamiento suministrado. Colaboré en las exposiciones más tradicionales del sector en Barcelona y Madrid con la gerencia y la planificación de su marketing local. Destinatarios: toda área industrial y de servicio.

Actividad Autónoma en Ingeniería - Barcelona (España)

1982-1983

Luego de convalidar mis estudios y colegiarme en la Asociación de Ingenieros de Cataluña, llevé adelante proyectos propios en ahorros de energía eléctrica, especialmente destinados al área industrial local. En ese tiempo tomé conocimiento y empleo del incipiente desarrollo del micro-procesador aplicado al control y optimización de los recursos energéticos. Completé estudios e instalaciones (dirección en obra).

SEGBA - Laboratorio Electromecánico - Buenos Aires**1979-1982**

El Servicio de Ingeniería de esta sección, me contrató para llevar adelante tareas de laboratorio eléctrico (Ensayos de Tipo y Recepción en protecciones para sus redes de Media y Alta Tensión) bajo Normas Eléctricas Internacionales. También llevé adelante la organización de estadísticas de comportamiento de las protecciones de la red, colaboré con la confección de presupuestos, calificación y adiestramiento de personal a cargo.

DESTACADO

1. La **experiencia en el exterior** (España) me calificó y dio un nuevo perfil de trabajo: análisis comercial (materia que la que la carrera de ingeniería no capacita y es muy importante en la vida laboral), sea para mercados locales como internacional. Durante este período pude ver el desenvolvimiento del proceso de reconversión industrial y productiva en España. Pude aprender como funcionan los mercados abiertos, métodos de comercialización, negociación, tendencias operativas, dinámicas para alcanzar nuevos mercados y una serie de aspectos importantes para alcanzar objetivos comerciales en condiciones más o menos estables.
2. La experiencia con **Circutor Argentina** fue muy enriquecedora dado el amplio rango de actividades y responsabilidades que tuve que asumir y desempeñar. Realicé giras comerciales en países como Chile, Bolivia, Perú, Ecuador y Paraguay.
3. En la **Fundación de la Bolsa de Comercio**, en Mar del Plata, fui colaborador en el desarrollo e investigación de mercado de diversos proyectos regionales (tecnológicos y servicios). Aportó una nueva visión de las actividades empresarias, en particular la Evaluación de Proyectos de Inversión.
4. Deseo hacer énfasis sobre la utilidad encontrada en las técnicas del **"Análisis Transaccional"** -herramienta de la psicología moderna- para establecer excelentes relaciones humanas, sea entre personal a cargo, compañeros de tareas y fundamentalmente en la vinculación con potenciales clientes.
5. Tengo **disponibilidad** para realizar todas estas funciones profesionales tanto en Argentina como el exterior.
6. **Actualmente** Argentina parece haber retomado un sendero de actividades productivas que ha vuelto a despertar mi interés en regresar a actividades más cercanas a mi capacitación original en la ingeniería eléctrica y actividades afines a la comercialización y desarrollo industrial directo.

CONOCIMIENTOS

Estudios: Primarios - Bachiller - Universitario

Ingeniero Electricista - Argentina 1979

Relaciones Interpersonales (Análisis Transaccional - I.D.E.A.) - 1981

Estilo de Conducción (Análisis Transaccional - I.D.E.A.) - 1982

Ingeniero industrial - España - 1983

Curso de Comercio Internacional y Marketing - 1989

Evaluación de Proyectos de Inversión - 1993

Branch Marketing (A.B.R.A. F. Bolsa de Comercio MDP) - 1993

Curso de Ventas con Integridad (E.S.I.) - 1994

Control de Calidad (ISO-9000) - Curso de Actualización - 1996

Internet: Pequeñas Inversiones Grandes negocios - (Arnet & .Com Corporate) - 1999

Alca o MercoSur - (Centro de Estudios Interdisciplinarios Exis) - 2002

IDIOMAS

Castellano (Idioma Nativo)

Inglés (Lectura, Escritura, Conversación)

Francés y Alemán (Nivel Básico de Interpretación)

Manejo entornos de Computación (Win y Mac):

- Procesador de Textos
- Hojas de Cálculo
- Bases de Datos
- Herramientas de Diseño
- Desarrollos para Internet