

JORGE ALDO OVANDO

Tel. Fijo: 0223-474.9879 - Tel. Móvil: 155-64 15 87
Email: jorgeovando@jaom.com.ar - C.V.: <http://www.jaom.com.ar>



PERFIL PERSONAL

- ◆ Sentido ético. Honestidad profesional.
- ◆ Responsable. Organizado. Autodidacta. Con visión de futuro.
- ◆ Pro-activo, emprendedor y creativo. Innovador, curioso, entusiasta.
- ◆ Hábil para encarar y resolver problemas. Tenaz y flexible.
- ◆ Gran capacidad para trabajo autónomo y ejercer liderazgo en equipos.
- ◆ Buen comunicador y oyente. Tendencia a la docencia. Buscador de relaciones ok / ok.
- ◆ Percepción de equilibrio en el estilo de conducción.

PERFIL PROFESIONAL

- ◆ Ejecutivo claramente orientado a resultados, con vocación comercial, ventas, marketing y asesoramiento tecnológico. Sólida, extensa, trayectoria laboral y profesional. Atendiendo a empresas industriales, de servicio, de administración pública, de energía, cooperativas eléctricas, estudios de ingeniería, proyectistas e instaladores, PYMES.
- ◆ Organizador, planificador y ejecutivo de planes de trabajo con objetivos específicos.
- ◆ Utilizo variadas herramientas del marketing para tecnologías industriales. Experto en apertura de mercados (nacionales e internacionales) para tecnologías tradicionales y de vanguardia.
- ◆ Empleo y conocimiento sólido de Internet en el trabajo, marketing, ventas y fidelización del cliente. Herramientas informáticas para el diseño, gestión, comunicación, bases de datos.
- ◆ Evaluación de proyectos, estudios de mercado, factibilidad. Búsqueda de fuentes y sistemas de financiamiento.
- ◆ Amplia disponibilidad para trasladarme dentro del país y el exterior.

TRAYECTORIA LABORAL

TECNO-WEB: Área Servicios. Consultor y Promotor de Ventas - 1998 / 2012

Representaciones industriales. Marketing Tecnológico. Consultor Senior de estrategias comerciales para Internet y Pre-Venta.

Logros:

- ◆ *Asesoré e introduje en el marketing y venta vía Internet a decenas de Pymes, logrando la apertura de nuevos mercados para sus productos y servicios y con ello el éxito en sus negocios y el mío.*
- ◆ *Elaboré campañas de venta y promoción directa de productos específicos, contribuyendo además con nuevas ideas y propuestas.*
- ◆ *Elaboré e implementé políticas de fidelización y retención de clientes, originando bases de datos propios.*
- ◆ *Conseguí que muchos empresarios percibieran de una manera más profesional y moderna sus negocios.*

OZONO INGENIERIA: Área Comercialización de Tecnologías - 1993 / 1997

Logros:

- ◆ *Introduje esta tecnología innovadora, sustituta del cloro, en las actividades de la industria alimentaria local (Tratamientos en agua y aire).*
- ◆ *Complementé esta tarea con representaciones y ventas de tecnologías afines (Equipamiento de frío industrial. Recuperación de residuos industriales comercializables).*
- ◆ *Desarrollé algunas líneas para la venta financiada de estas tecnologías.*
- ◆ *Llegué a ofertar en el segundo año de gestión más del millón y medio de dólares, en cámaras frigoríficas y equipos complementarios, tecnologías de tratamiento de barros industriales, venta de generadores de ozono para cámaras de conservación (Fruto-hortícolas, carnes vacunas, pescado).*

CIRCUTOR ARGENTINA: Área Comercialización de Tecnologías - 1988 / 1993

Gerente Comercial y Marketing.

Logros:

- ◆ *Introduje en Argentina la incipiente tecnología del Microprocesador incorporado a equipos de ahorro de energía e instrumentos eléctricos.*
- ◆ *Asesoré a Compañías Provinciales, Segba, Cooperativas, en la aplicación y uso de estas tecnologías.*
- ◆ *Participé en ofertas públicas (nacionales e internacionales) preparando sus pliegos de presentación. Ejemplo, en Segba, más de diez millones de dólares en instrumentos con registro digital.*
- ◆ *Consolidé los clientes de nuestra casa matriz (Circutor de España) en mercados como Chile y Paraguay, alcanzando una mayor facturación. Abrí nuevos puntos en Ecuador, Perú, Bolivia y Uruguay.*
- ◆ *Logré posicionar la marca en virtud del Plan de Marketing y el respaldo profesional, así como a través de Ferias nacionales e internacionales (con stands propios), charlas de presentación, publicidad en medios especializados, y otros.*
- ◆ *Inicié el canal de Distribuidores en zonas industriales de nuestro país, logrando acuerdos en Mendoza, Capital Federal, Tucumán, Santa Fé.*

AFEISA: Área Ventas Tecnológicas (España) - 1984 / 1987

Responsable Comercial y marketing.

Logros:

- ◆ *Llevé adelante un Plan de Promoción y Ventas de sus fabricados, incrementando notablemente la cartera de clientes, gracias a un trabajo esmerado de visitas personales en mercados nuevos de la región de Cataluña.*
- ◆ *Logré introducir ideas nuevas para el marketing, las promociones y la asistencia a las ferias sectoriales en Barcelona y Zaragoza.*
- ◆ *Puse en marcha un novedoso catálogo de productos, logrando interesar a nuevos clientes, alcanzando una atención más personalizada.*
- ◆ *Al incrementar las ventas, en parte virtud de mi trabajo, propicié la ampliación de la estructura edilicia, de venta y fabricación de la firma.*
- ◆ *Alcancé la fidelización de clientes también por mi asesoramiento profesional, aportado desde la ingeniería eléctrica.*
- ◆ *Estimo en más de un doscientos por ciento el caudal de nuevos clientes logrados con una facturación importante.*

AHORROS ENERGÉTICOS - Área Ingeniería (España) - 1982 / 1983

Logros:

- ◆ *Desarrollé planes de ahorro de energía eléctrica en industrias de la región de Cataluña, aportando mis conocimientos profesionales. Logré que firmas atendidas redujeran sus costos por consumo de energía, en términos de amortización por la compra de equipos instalados, en poco menos a un año.*
- ◆ *Consolidé relaciones con proveedores que luego confiarían en mi persona para insertar mi actividad en sus empresas, como fueron Afeisa y Circutor. Esta última, en su creciente expansión, me delegó la apertura y desarrollo de su filial en Argentina con proyección en Sud América, con importante aporte de capital.*

SERVICIOS ELECTRICOS DEL GRAN BUENOS AIRES (SEGBA) - 1980 / 1982

Laboratorio Electromecánico.

Logros:

- ◆ *Realicé Ensayos de Tipo en protecciones de Media Tensión, bajo normas eléctricas internacionales. Ensayos de recepción de equipamiento. Diseñé un simulador de estaciones de Alta Tensión (500KV) para el estudio del comportamiento de las protecciones de esa red.*
- ◆ *Confeccioné estadísticas de las redes reales por anomalías en las mismas (M.T. y A.T.). Organicé la base de datos de esas protecciones.*
- ◆ *Colaboré también en la confección del presupuesto del sector para la compra de instrumental para el Laboratorio. Capacité personal a cargo.*
- ◆ *Tuve a cargo la calificación del personal a cargo con informe a gerencia.*

EDUCACIÓN:

- ◆ **UNIVERSITARIA:** Ingeniero Electricista - Universidad Nacional de Mar del Plata.
- ◆ **SECUNDARIA:** Bachiller - Colegio Nacional Mariano Moreno de Mar del Plata.
- ◆ **IDIOMAS:** Inglés: Nivel intermedio avanzado (lectura, escritura, conversación)
- ◆ Francés y Alemán: Nivel básico.
- ◆ **COMPUTACIÓN:** Entornos Windows y Macintosh. Programas de gestión, comunicación, diseño web, bases de datos, Office, otros.

CURSOS DE CAPACITACION:

- ◆ Curso de Comercio Internacional y Marketing. Fundación Bolsa de Comercio MDP.
- ◆ Branch Marketing. A.B.R.A.
- ◆ Evaluación de proyectos de Inversión. Fundación Bolsa de Comercio MDP.
- ◆ Curso de Ventas con Integridad. E.S.I.
- ◆ Control de calidad (ISO-9000)
- ◆ Relaciones Inter-personales. I.D.E.A.
- ◆ Estilos de Conducción. I.D.E.A.
- ◆ Pequeñas Inversiones Grandes Negocios. Arnet & .Com Corporate
- ◆ ALCA o MercoSur. Centro de Estudios Interdisciplinarios EXIS

DATOS PERSONALES:

- ◆ Nacionalidad: Argentina
- ◆ Estado Civil: Soltero
- ◆ Domicilio: Funes 3578 - Mar del Plata - Argentina
- ◆ Skype: [jaomart](#)

DESTACADO: Disponibilidad para trasladarme y/o radicarme en otros puntos del país.