

JORGE ALDO OVANDO

Tel. Móvil: +54(9)223 564 1587

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.*

Gracias por evaluar iSkysoft PDF Editor 6 Pro.

Sólo puede convertir 5 páginas en la versión de prueba.

Para conseguir la versión completa, pida el pro