

MARCELO EDUARDO GÓMEZ



Argentino – soltero - 39 (20/10/73) - DNI 23.510.958 - Agustín de Elía 951- (1704) Ramos Mejía
Tel. Fijo: (5411) 4654-8976 - Cel.: (15) 6577-4700 - WEB: www.marceloeduardogomez.com.ar

@marcelogomez73 marcelogomez2008@gmail.com / marcelogomez2005@yahoo.com.ar

PERFIL PROFESIONAL (... aproximación en pocas líneas)

Posgraduado en E-business Management. Licenciado en Comercialización, & Técnico en Publicidad;
me oriento hacia la creación, desarrollo, y puesta en práctica de acciones de comercialización de productos y/o servicios enfocadas a distintos objetivos.

*Durante mi carrera, "nutrí" con preferencia, a mis conocimientos y experiencia Por lo que poseo especial interés en las acciones comerciales que se desarrollan teniendo al CANAL DE DISTRIBUCIÓN -sea este físico u on-line- como importante actor No obstante, soy consciente de que para ampliar mis conocimientos y crecer en otros horizontes, no debo acotar mi campo de acción profesional, **solamente** a lo que dicta mi preferencia; por lo que poseo una formación generalista que otorga posibilidades de realizar una exitosa gestión en otros rubros.*

MI OBJETIVO

Desempeñarme nuevamente en labores donde:

MI FORMACIÓN → ME RESPALDE // MI EXPERIENCIA → ME AVALE & MI PREFERENCIA → ME MOTIVE

...ya que su cumplimiento favorecería la obtención de resultados positivos, y complementará mi disfuncionalidad motriz

FORTALEZAS

- Pensamiento estratégico
- Capacidad de organización
- Orientación a resultados
- Capacidad para innovar
- Pro-actividad
- Flexibilidad
- Capacidad de adaptación a cambios
- Liderazgo
- Razón sobre emoción

ALGO QUE DESTACAR

En diciembre de 1999, fui reconocido y galardonado por Walmart Argentina SRL
"EMPLEADO DEL AÑO 1999"

- como observarán más adelante, gran parte de mi trayectoria profesional, la llevé a cabo trabajando en WALMART ARGENTINA SRL (www.walmart.com.ar); en dicha empresa -debido a mi formación-, en muchas oportunidades supe prestar mi colaboración en asesorar a compradores en la creación e impulso de marcas propias
- En cuanto a mi interacción con la sociedad, soy miembro activo y coordinador de la comisión de E-RSE (*E-Responsabilidad Social Empresarial*) perteneciente a C.A.C.E Cámara Argentina de Comercio Electrónico (www.cace.org.ar)
- Además de pertenecer a la mencionada comisión, participo en la creación, & planificación de las diferentes acciones de la comisión de e-marketing de dicha entidad

ESTUDIOS

2007-2008 POSGRADO EN E-BUSINESS MANAGEMENT,	Universidad del Salvador (U.S.A.L)
1997-2002 LICENCIADO EN COMERCIALIZACIÓN (*),	Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (U.C.E.S) <small>(* Extensión de carrera, causada por accidente, y posterior rehabilitación física.)</small>
1995-1997 TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIALIZACIÓN	Fundación de altos estudios en ciencias comerciales. (F.A.E.C.C)
1992-1995 TÉCNICO SUPERIOR EN PUBLICIDAD,	Fundación de altos estudios en ciencias comerciales. (F.A.E.C.C)
1987-1991 PERITO MERCANTIL,	Instituto Don Bosco de Ramos Mejía.
Idiomas,	castellano nativo y buen manejo de inglés oral y escrito.
PC,	herramientas OFFICE (entorno Windows) // D.O.S (Word perfect, Lotus 1,2,3)
Internet,	nivel usuario

CURSOS DE CAPACITACIÓN

- "Y.B.M South America", WM- 04-99 Florianópolis, Brasil
- "Y.B.M Internacional", WM - 03-99 Querétaro, México
- "Taller de Negociación I y II", WM, 10-98 Argentina
- "Prácticas de Liderazgo", Argentina
- "Marketing & Retail", Hotel HILTON, Argentina 10/06
- " Argentina 2004" "Cambios en el Consumidor", A.D.E 10-04)
- " Merchandising Visual", Argentina 10-06
- "Mktng. para empresas de productos y servicios hoy", Arg. 07-05
- "Neuro-marketing", Argentina 09-05
- "360. Marketing.Day", seminario de marketing digital, Argentina 08-11
- "Seminario de Marketing digital, Hotel Sheraton, Argentina 07-10

BAJO RELACIÓN DE DEPENDENCIA

WALMART ARGENTINA SRL

- 08/97 - 12/01 Marketing Assistant manager (grado 7)
Responsable de planificar y coordinar la ejecución de las acciones de marketing de total Unidad de Negocios
 - . Seguimiento de la estrategia global de marketing, y confección de específicas acciones comerciales
 - . Control de los estándares de comunicación del piso de ventas
 - . Coordinación y elaboración conjunta con compras de las actividades promocionales en las tiendas
- 03/97 - 08/97 Team leader de expedición (operaciones) = supervisor
 - . Supervisé equipo de armado-facturación-verificación-envío a clientes, de pedidos realizados por fza. de ventas
 - . Monitoreo permanente de niveles stock
 - . Informe a compras, de evolución de nuevas incorporaciones
- 08/95 - 03/97 Representante comercial (grado 2)
 - . Promoción y ventas de membrecías & mercaderías.

EDITORIAL MÉDICA PANAMERICANA S.A.C.yF

- 03/94 - 04/95 Auxiliar administrativo (depto. de marketing)
 - . Gestiones varias y asistencia administrativa.
 - . Colaboración armado y redacción de piezas de marketing directo.
 - . Seguimiento y control de operaciones de ventas, análisis de resultados

INDEPENDIENTE // FREE-LANCE

C.C.R.I
(Centro Cubano de Rehabilitación Integral)

- 09/04 - 02/05 Asesoría integral en Marketing
El profesional en Rehabilitación que me atendía: línea inauguró un centro de Rehabilitación. Para ello, desarrolló:
 - . Estrategia lanzamiento // Desarrollo de imagen corporativa.

MEXIA PROMOCIONES
(...para club atlético. Estudiantil Porteño Ramos Mejía)

- 03/05 - 05/05 Escrito Revista mensual de socios temática afín a marketing
 - . Abordaje mensual diferente temática

IDT CORPORATION S.A
(Comercialización de tarjetas telefónicas)

- 05/05 - 08/05 Asesoría integral en Marketing
 - . Diseño estructura, y posterior mantenimiento base de datos
 - . Diseño & envío de web-mails, para cumplir diferentes objetivos

C.A.R.M
(Casa de auxilio Ramos Mejía)

- 06/05 - 09/05 Asesoría integral en Marketing
 - . Diseño estrategia central // Propuestas de acciones publicitarias
 - . Obtención y análisis indicadores de rendimiento fuerza de Venta

NIVEL UNO
Fábrica y venta muebles de hierro forjado

- 09/05 - 03/06 Asesoría integral en Marketing
 - . Diagnóstico inicial (brief), tomando su relato como fuente primaria de datos
 - . Lineamientos comerciales sugeridos, basados en anterior análisis

EXPERIENCIA PROFESIONAL de "AUTOGESTIÓN" (Vigente hasta la actualidad)

PROYECTO compr@son-line

Estructura y lineamientos comerciales, de sistema on-line de compras p/ satisfacer la necesidad de reposición hogareña o compras de DISCAPACITADOS (físico-motrices del habla, auditiva, visual leve, y mental leve) ...&...quienes sin ser discapacitados, poseen capacidades diferentes que limitan u obstaculizan su vida (embarazadas, abuelos, limitados periódicos, y recién intervenidos (período post-operatorio))

- . **Inicio:** 05/08 aprox., presentado como trabajo final en el mencionado posgrado en E-business Management
- . **Causa / Motivo:** Saturado de ser ignorado, relegado, o discriminado en mis intentos por retornar a mi labor
- . **Objetivo social:** beneficiar en lo inherente a sus compras, a todos los integrantes del mercado
- . **Objetivo personal:** Ser símil "Manual de instrucciones" de aquello que SÉ, EXPERIMENTÉ, PREFIERO, Y PUEDO HACER
- . **EN SÍNTESIS:** "lo que sé", "lo que hice", y "prefiero"... condicionado por "lo que puedo"
.....para trabajar, beneficiando a todos
- . **ESTADO ACTUAL:** Con el objetivo de que su viabilidad sea analizada, a fin de una eventual puesta en práctica
.....dejé el mismo en la recepción de varias entidades afines de carácter gubernamental.

REFERENCIAS

Profesionales

Se encuentra a su disposición... ..

La carta de recomendación que confeccionó Walmart Argentina SRL hacia quién suscribe.

- Ing. Carlos Greco DIRECTOR POSGRADO EN E-BUSINESS MANAGEMENT - Facultad Cs. de la Administración. U.SAL- cgreco@salvador.edu.ar
- Gustavo Adamovsky DECANO EN UCES - gadamo@gmail.com
- Lance Rettig EX DIRECTOR DE MARKETING. SAM'S Club Argentina // actual DIRECTOR OPERACIONES metro taiwan - lrettig2@aol.com
- Walter Bértolo DIRECTOR ESTRATÉGICO SIGMA PUBLICIDAD - wbertolo@sigma-mw.com.ar

Personales

- Aníbal R. Martín DOCENTE DE INGLÉS – COLEGIOS VARIOS - Tel: 15-5733-1437 (martin_rodrigo2000@yahoo.com.ar)
- Leonel C. Nicola JEFE DE VENTAS PHILIP CHILE (leonelnicola@hotmail.com)
- Leonardo M. Cantisani SOCIO GERENTE ANTEOJOS MANIAC SRL- Tel: 15-5487 4470 (info@maniacnet.com.ar)
- Gabriel D'Onofrio VP BUSINESS DEVELOPMENT CALA EN CXENSE- (@gabrielonofrio - gabrielonofrio@yahoo.com.ar)