

Eduardo Santiago Vazquez Brotto

eduardo.vazquezbrotto@gmail.com
(54911) 4048 6868
linkedin.com/in/eduardovazquezbrotto



Perfil

Profesional con amplia experiencia en gestión, análisis, planificación y desarrollo de negocios en áreas comerciales. Consultor y docente universitario. Especialista en marketing, ventas, management y marketing digital.

Formación

Diplomatura Entornos Virtuales de Enseñanza	Universidad de Belgrano	2020
Especialización en Marketing Digital	Digital House	2017
Posgrado de Formación en Docencia Universitaria	Universidad Argentina de la Empresa	2014
Programa Ejecutivo en Comercialización	Universidad de San Andrés	2006
Posgrado Gestión Serv. Tecnológicos y Telecom.	Universidad de San Andrés-ITBA	1999
Licenciado en Administración	Universidad de Belgrano	1994

Actividades Académicas

Docencia

Docente - Marketing y Comercio Online. FCE Universidad de Belgrano	2019 a la fecha
Docente - Dirección Comercial. F. Estudios a Distancia y Educación Virtual – UB	2019 a la fecha
Docente - Dirección Comercial. FCE Universidad de Belgrano	2017 a la fecha
Docente - Marketing Digital. FCAD Universidad Nacional de Entre Ríos	2017 a la fecha
Docente - Posgrado Dirección y Gestión de MIPyMEs – FCE – UBA	2016 a la fecha
Docente - Comercialización. FCE Universidad de Buenos Aires	2015 a la fecha

Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Miembro de la Comisión de Marketing y Miembro de la Comisión de Innovación y Competitividad

Publicaciones

La Transformación Digital, una visión desde el Marketing, Con.Nac.Prof.en Cs Econ., Bs.As. 2017
Las Redes Sociales como estrategia de marketing, Con. Nac. Prof. en Cs. Econ., Tucumán, 2016
El Consumidor en el nuevo milenio, Congreso Nacional Prof. En Cs. Económicas, Tucumán, 2016
Las Redes Sociales, herramienta clave de competitividad, XII Congreso de Administración 2015 Bs.As.
Herramientas de Marketing, EDICON, 2014. Coautor y Coordinador General
La Innovación como factor de desarrollo de un país – XI Congreso de Administración 2013. Bs.As.

Expositor

VI Jornadas de Turismo - Universidad Nacional de Entre Ríos, Concordia, 2019
Congreso Internacional de Economía y Gestión ECON 2019 - Universidad de Buenos Aires, FCE, 2019
Congreso Internacional de Economía y Gestión ECON 2018 - Universidad de Buenos Aires, FCE, 2018
XIII Congreso Internacional de Administración, CPCE, Buenos Aires, 2017.
Congreso Internacional de Economía y Gestión ECON 2017 - Universidad de Buenos Aires, FCE, 2017
III Jornadas Internacionales de Turismo - Universidad Nacional de Entre Ríos, Concordia, 2016.
XIV Jornadas de Administración e Informática - Universidad Nacional de Entre Ríos, Concordia, 2016.
Congreso Internacional de Economía y Gestión ECON 2016 - Universidad de Buenos Aires, FCE, 2016.
XII Congreso Internacional de Administración, CPCE, Buenos Aires, 2015.
Congreso Internacional de Economía y Gestión ECON 2015 - Universidad de Buenos Aires, FCE, 2015.
Comunicaciones de Marketing - Consejo Profesional de Ciencias Económicas, 2013.

Jurado

Asociación Argentina de Marketing. Premios Mercurio ediciones 2015, 2016, 2018.
Miembro Comité Evaluador de Trabajos, Congreso Nacional Prof. en Ciencias Económicas, Salta, 2014.

Mentor

Mentor Programa Profesional Mi Primer Estudio, Consejo Profesional de Cs.Económicas 2017-2019
Mentor Programa Google Launchpad para startups 2017
Mentor de emprendedores en Ideas Factory (Incubadora y aceleradora de startups) 2015-2017

Consultoría y Capacitación

Formador Academia Argentina Emprende, Ministerio de Producción 2019-actual
Experto PyME, Ministerio de Producción 2017-actual

Experiencia Laboral

MarketBiz

Consultor 2015-actual
Consultoría y gestión en Marketing. Plan de Negocios. Plan de Marketing. Comunicación. Desarrollo Comercial. Estrategia Comercial. Competitividad. Aumento de ventas. Canales de venta.
Marketing Digital. Gestión de Redes Sociales. Páginas Web, diseño y gestión de sitios web. E-mail marketing. Posicionamiento SEO. Publicidad Facebook, Google Adwords. Inbound Marketing.

Telefónica

Jefe Desarrollo Comercial 2012-2014
Responsable de la planificación - mercado residencial y pymes- y desarrollo comercial de los canales de ventas. Líder del Programa de Certificación de Agentes Comerciales CAME. Líder del Proyecto de Implementación de CRM en Call Center de agentes. Plan Comercial, Presupuestos Gastos e Ingresos. Costos de captura; Distribución cuota por canal.

Jefe Inteligencia Comercial 2007-2012
Plan Comercial; distribución de cuotas por producto y por canal de venta. Diseño y gestión de planes de incentivos. Diseño y gestión de esquemas de comisiones. Líder de Certificación ISO 9001 del proceso de Venta telefónica. Implementación del proceso de Aseguramiento de Ventas. Control de bajas. Responsable de los Tableros de Control diarios de la Dirección Comercial. (reportes de KPI).

Jefe Centro Comercial Flores / Responsable Tarjetas Mayorista AMBA 2005-2006
Atención y Ventas Centro Comercial. Venta mayorista de tarjetas prepagas para el AMBA.
Relación con distribuidores, gestión del centro único de ventas (stock, pricing, cobros, logística).

Jefe de Canales de Venta Activos y Productos Especiales 2003-2005
Definición de pautas, políticas y objetivos de venta para los canales de venta. Gestión de la venta de telefonía móvil y tarjetas prepagas en la red de sucursales de todo el país.

Product Manager 2000-2003
Estrategias comerciales, posicionamiento y pricing. Relación con proveedores, compras, logística.

Profesional Marketing y Ventas 1997-2000
Plan de Marketing. Demanda. Competencia. Marketing táctico. Gestión de agentes comerciales. Acuerdos comerciales, servicio, venta de productos a segmento countries y barrios privados.

Profesional Gestión Económica 1995-1997
Estudios de mercado y análisis de la demanda | Presupuestos | Control de Gestión.

Metrovías

Analista Planeamiento Proyecto take over Líneas Mitre y Sarmiento | RR.HH. 1994-1995

Banco Supervielle

Operador Mesa de Dinero Inversiones | Créditos | CallBanking 1990-1992
Analista Finanzas Control de operaciones financieras 1988-1990