

Eduardo Santiago Vázquez Brotto

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



Perfil

Profesional con amplia experiencia en gestión, análisis, planificación y desarrollo de negocios en áreas comerciales. Con funciones de liderazgo en Inteligencia Comercial, Marketing, Calidad y Planificación. Líder de equipos de trabajo. Especialista en marketing, ventas, management y social media.

Formación

Postgrado en Docencia Universitaria	Universidad Argentina de la Empresa	2014
Programa Ejecutivo en Comercialización	Universidad de San Andrés	2006
Postgrado Gestión de las Telecomunicaciones	ITBA-Universidad de San Andrés	1998
Licenciado en Administración	Universidad de Belgrano	1994

Actividades Académicas

Docencia

Docente de Grado. Comercialización. Facultad de Ciencias Económicas – U.B.A.	2014 a la fecha
Docente de Posgrado Dirección Estratégica de PyMEs – FCE – UBA	2016 a la fecha

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

Miembro de la “Comisión de Marketing” y de la “Comisión de Innovación y Competitividad”
Expositor y Moderador de Conferencias y Reuniones Científicas y Técnicas

Publicaciones

Las Redes Sociales como estrategia de marketing, Congreso Nac. Prof. en Cs. Económicas, 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

XII Congreso Internacional de Administración – CPCE, Buenos Aires, 2015.
Congreso Internacional de Economía y Gestión – ECON2015 Fac. Ciencias Económicas – UBA. 2015

Evaluador

Miembro Comité Evaluador de Trabajos, Congreso Nacional Prof. en Ciencias Económicas, Salta, 2014.

Jurado

Asociación Argentina de Marketing. Premios Mercurio ediciones 2015, 2016.

Voluntario

Capacitador en Fundación PROEM (Proyecto Emprender)

Mentor

Mentor de emprendedores en Ideas Factory. (Incubadora y aceleradora de startups)

Idiomas

Inglés: avanzado | Francés: intermedio

Experiencia Laboral

Inteligencia Comercial

Responsable del área. Dirección Comercial. Desarrollo de canales de venta. Análisis y gestión.

- Responsable del diseño, implementación, capacitación, medición, auditorías y calificación del Programa de Certificación de Agentes Comerciales – CAME.
- Liderazgo del Proyecto de implementación de herramienta CRM en call center de terceros.

- Gestión y seguimiento de KPIs (mix óptimo de ventas, análisis de rentabilidad, market share, testing nuevos productos).
 - Liderazgo Proyecto Multicanalidad. Análisis y definición de estrategias comerciales; Plan Comercial
 - Community Manager de los perfiles en las Redes Sociales de la Gerencia de Ventas. Responsable del lanzamiento y gestión del Blog de Ventas. Seleccionado Pionero de la Plataforma Colaborativa ADN (símil Facebook interno del Grupo Telefónica)
 - Diseño, implementación y seguimiento de Planes de Incentivos y Juegos de ventas.
 - Definición de esquemas comisionales y gestión de las comisiones de los canales de distribución.
 - Responsable de los Tableros de Control diarios para monitoreo de ventas de la Dir. Comercial.
 - Coordinador de acciones comerciales Marketing-Ventas. Marketing táctico.
- (Liderando un equipo de 13 colaboradores, incluidos 2 coordinadores)

Ventas y Atención Comercial

A cargo de la gestión de distintos canales de venta y de productos y segmentos específicos.

- Gerente sucursal de Atención Comercial y Ventas de Flores. Liderando los equipos de atención al público y de ventas. Mercado residencial y negocios. (16 colaboradores, 1 supervisor)
- Gestión de Agentes Comerciales de la Región Noroeste, GBA (3 colaboradores).
- Gestión integral venta mayorista de tarjetas prepagas. (5 colaboradores).
- Gestión nacional fuerza de ventas directa y Agentes Oficiales. (3 colaboradores).
- Gestión segmento Countries del GBA. Acuerdos comerciales, contratos, ventas. (2 colaboradores).

Marketing

Product Manager de celulares, informática y garantía extendida en la Dirección Retail.

- Definición de estrategias comerciales, posicionamiento y pricing.
- Relación con proveedores, compras, logística, red comercial. (4 colaboradores)

Responsable de Marketing Operativo de la Región Noroeste, GBA.

- Análisis de la demanda y de la competencia regional;
- Armado del Plan de Marketing. Definición de acciones tácticas.
- Gestión y participación en eventos de Comunicación y Ventas regionales. Acuerdos comerciales;

(Liderando un equipo de 5 colaboradores)

Calidad

Responsable del Sistema de Gestión de la Calidad del Área Comercial.

- Liderar la Certificación ISO 9001 del proceso de venta telefónica.
- Gestión y seguimiento de los indicadores clave (canceladas, eficiencias, satisfacción de clientes).
- Gestión de encuestas de calidad de ventas. Monitoreo de ventas (COPC).

(Liderando un equipo de 5 colaboradores, incluido 1 coordinador)

Planificación Comercial

Responsable de la planificación del mercado residencial y pymes.

- A cargo del armado del Plan Comercial; distribución de cuotas por canal; proyección de ventas.
- Responsable del Presupuesto de Gastos Comerciales \$321MM e Ingresos 1.100MM unidades.
- Elaboración de Informes y Reportes de Gastos.

(Liderando un equipo de 5 colaboradores, incluido 1 coordinador)

Trayectoria

MarketBiz	Manager. Consultoría	2015-a la fecha
Telefónica	Jefe Desarrollo Comercial	2012-2014
Telefónica	Jefe Inteligencia Comercial	2007-2012
Telefónica	Jefe Sucursal Flores Jefe Tarjetas Mayorista	2005-2006
Telefónica	Jefe Canales Venta Activos y Productos Especiales	2003-2005
Telefónica	Product Manager Retail	2000-2003
Telefónica	Profesional Marketing y Ventas	1995-2000
Metrovías	Analista Planeamiento – Recursos Humanos	1994-1995
Banco Supervielle	Operador Mesa de Dinero / Analista Financiero	1992-1988