

LUIS ROBERTO BATTILANA

Resumen de habilidades personales

Especialista en tecnología, procesos y dirección de proyectos. Perfil comercial orientado a resultados y mejora continua. Personalidad pro-activa. Alta capacidad para generar y ejecutar negocios. Alto poder de negociación. Excelentes relaciones interpersonales y habilidades para comunicar. Excelente trabajo en equipo. Flexible ante cambios permanentes.

Experiencia Docente

Universidad Católica Argentina

1986 / 1989

- Adjunto a cargo de cátedra Programación I y II (Ingeniería-Sistemas)
- Adjunto a cargo de cátedra Simulación (Ingeniería-Sistemas)
- Adjunto a cargo de cátedra Sistemas de Información (Agrarias-Tecnología de los Alimentos)

Experiencia profesional

BF Argentina S.A. (Baufest)

desde 12/2004

Sales & Marketing Manager

[desde 04/2010]

- Responsable de Ventas y Marketing

Como consecuencia de un proceso de planeamiento estratégico en el que se definieron los objetivos de crecimiento para los próximos 5 años, se decidió fusionar las áreas de Desarrollo de Negocios (Ventas) y Marketing, en un área Comercial única para dar sustento y eficiencia operativa a la ejecución del plan comercial.

La posición:

- Define, junto con la dirección, la estrategia comercial: Marketing + Ventas
- Responsable de implementar la estrategia comercial
- Coordina y facilita las actividades de Account Planning y Cross-Selling en cuentas
- Coordina el Account Planning y las actividades de todos los Business Developers
- Coordina el Account Planning con aliados y socios de negocio
- Reporta al directorio de la compañía

Business Development Manager

[12/2004 - 03-2010]

- Responsable del desarrollo de nuevos negocios - BDM.

La posición:

El BDM brinda apoyo comercial a los responsables de las unidades de negocios, colaborando con ellos en la definición de la estrategia y solución a aplicar en cada cuenta. Tiene a su cargo la detección de nuevos negocios, el fortalecimiento de la relación con los nuevos clientes, y la generación y desarrollo de oportunidades para la empresa. Es responsable de las alianzas con los socios tecnológicos. Reporta al directorio de la compañía.

Principales logros:

- Desde mi incorporación a la fecha, Baufest creció más del 450% en 5 años consecutivos.
- En el mismo período se desarrollaron y consolidaron 9 unidades de negocio y se abrió la filial de Baufest México.
- Posicionar a Baufest entre las 10 consultoras de servicios de IT con mejor imagen, según ranking revista Information Technology

LUIS ROBERTO BATTILANA

Acerca de Baufest (<http://www.baufest.com>)

Empresa argentina especializada en servicios de IT con oficinas en Argentina, México y España. Con más de 18 años de trayectoria, es considerada por segundo año consecutivo una de las 50 mejores empresas para trabajar en la Argentina por el Great Place to Work Institute, y reconocida en el mercado como uno de los proveedores de servicios de IT con mejor imagen –según el ranking de la revista Information Technology-. Implementó más de 400 proyectos innovadores de soluciones de negocio para más de 100 empresas líderes en 30 países alrededor del mundo. Actualmente, la componen 180 profesionales distribuidos en una infraestructura edilicia propia de más de 1600 mt2.

Soluziona de Chile S.A.

08/2003 a 12/2004

Representante comercial para Bolivia.

- Responsable del desarrollo comercial de Bolivia reportando al Director de la Región Andina y al Gerente Regional de Banca, Seguros y Servicios Financieros.
- Responsable del cumplimiento del plan comercial y desarrollo de proyectos.

Empresa especializada en Consultoría de Tecnología Informática (Servicios Profesionales de Unión FENOSA).

- ✓ Responsable comercial de todas las prácticas de Servicios de Consultoría y Soluciones de Tecnología de Soluziona para el mercado de Bolivia, haciendo foco en el sector de Banca, Seguros y Servicios.
- ✓ Proyectos de Auditoría en Seguridad Informática para Banco Nacional de Bolivia y Banco Unión. Proyectos de Home Banking y Plan Director de TI para Banco Económico.
- ✓ Servicios de Consultoría y Soporte SAP para INCESA (Grupo Quilmas) e Industrias de Aceite (FINO)

IQ Technologies S.A.

08/1999 a 12/2004

Director.

Responsable comercial de la empresa.
Responsable de alianzas estratégicas.
Responsable del cumplimiento del plan estratégico y desarrollo de proyectos.

Empresa especializada en desarrollar e implementar soluciones informáticas de negocio y soluciones de Business Intelligence (Inteligencia de negocios).

- Alianza de negocios global con Soluziona, (Servicios profesionales del Grupo Unión Fenosa, España) para el desarrollo conjunto en prácticas como Consultoría, Business Intelligence, Auditoría, etc.
- Alianzas de Negocio con empresas de primera línea como AT&T, HP, IBM entre otras.
- Cuadro de Mando Integral para las áreas de logística y comercial del Grupo Bemberg (QUINSA) en Bolivia. Implantación corporativa.
- Tablero de control comercial para Varig S.A. (Implantado en Sao Paulo).
- Tablero de control para las áreas de Repuestos y Marketing de Reanault Argentina S.A.
- Tablero de control para el análisis de costos y estrategia comercial para Omint S.A. de Servicios. Otros proyecto en Omint: Implementación de ERP, Reingeniería de procesos de la

LUIS ROBERTO BATTILANA

compañía, Sistema de Liquidación de prestadores, Sistema Omint 2000, Análisis de costos médicos, Capacitación, Outsourcing en sistemas, Sistema Omint 2000, Tablero de Mando, etc

- Sistema de Gestión, Workflow y Cuadro de Mando para PROINDER, dependiente de la Subsecretaría de Industria, Ganadería y Pesca de la Nación Argentina.
- Desarrollo del producto IQ Business® Explorer, solución de software para Business Intelligence, 100% web, producido íntegramente en Argentina.

Principales Clientes

- INCESA (Grupo Bemberg, Bolivia)
- Banco Económico (Bolivia)
- Industrias de Aceite (Bolivia)
- Omint S.A. de Servicios
- Varig Brasil
- Renault Argentina
- Banco Nacional de Bolivia
- Banco Unión (Bolivia)
- Disprofarma S.A.
- SA La Nación
- Saporiti S.A.
- Siderca S.A.I.D

Inner Consulting S.A.

04/1997 – 07/1999

Director

Empresa de consultoría y servicios en tecnologías Microsoft.

- Proyecto “Arnet – Telecom Soluciones”. Solución de Back Office para el ISP.
- Proyecto “Ciudad Digital – PRIMA. Solución de Back Office para el ISP.
- Proyecto “Extranet de Licitaciones Electrónicas de Autopartes de Renault Argentina”

Principales Clientes

- Telecom Soluciones
- Artear S.A.
- Prima S.A. (Ciudad Digital)
- Compañía Financiera Argentina
- Banco Santander
- Renault Argentina

Roberto Battilana y Asociados S.R.L.

05/1992 – 03/1997

Socio Gerente

Consultores en implementación de sistemas. Desarrollo de software

Principales Clientes

- SYUSA (Grupo Techint)
- New San S.A.
- La Estrella seguros de retiro
- Grimoldi S.A.
- Radio Continental
- El Solar de la Abadía

Consultor Independiente

06/1984 – 04/1992

Consultor en Organización y Sistemas

Durante este período brindé asesoramiento e implementé soluciones en empresas del sector agropecuario y ganadero/industrial ubicadas en el interior de la Provincia de Buenos Aires. Entre las empresas atendidas figuraban cerealeras, frigoríficos, consignatarias de hacienda y consignatarios directos de primer nivel.

LUIS ROBERTO BATTILANA

Educación y Postgrados

IAE – Instituto de Altos Estudios Empresariales	2009
<ul style="list-style-type: none">• Postgrado: PEM 2009 - Programa Estratégico de Marketing	
IDEA	2007
<ul style="list-style-type: none">• PE en Administración del Tiempo.• PE en Calidad en Atención al Cliente• PE en Fijación de Precios	
Microsoft Argentina	2006
<ul style="list-style-type: none">• APO University	
MB&L	2005
<ul style="list-style-type: none">• Clínica de Ventas[®]	
SAP de Argentina	2005
<ul style="list-style-type: none">• Clínica de Pre-Ventas[®] (dictada por MB&L Consultores)• ESA Adoption Program	
IAE – Instituto de Altos Estudios Empresariales	1998 - 2004
<ul style="list-style-type: none">• Postgrado: Dirección para la pequeña y mediana empresa• Programas de actualización en management	
Congresos y Seminarios	1993 - 1997
<ul style="list-style-type: none">• Managing Information Systems, Burnes Hollyman, University of California• Negotiation, William Ury, Harvard University• Managing People, Charles L. Dwyer, Wharton School• Strategic Marketing, Philip Kotler	
UCA - Universidad Católica Argentina	1979 - 1984
<ul style="list-style-type: none">• Licenciado en Investigación Operativa (1984)• Analista Universitario de Sistemas (1983)	
Colegio Lincoln	1974 - 1978
<ul style="list-style-type: none">• Bachiller Bilingüe	

Idiomas

- Español: Nativo
- Inglés: Bilingüe. Oral y escrito
- Italiano: Oral, básico.

Actividades de tiempo libre

- La náutica es mi actividad principal. Soy patrón de vela y motor.
- Ciclismo.

Observaciones adicionales

- Disponibilidad de residir en las principales ciudades del exterior.