

LAURA MARIANA WAINBERG

INFORMACIÓN PERSONAL

- *Estado Civil: Casada*
- *Nacionalidad: Argentina*
- *Edad: 41*

EDUCACIÓN

2004 - 2006 Universidad Torcuato Di Tella

Executive Master Business Administration

2003 - 2003 Universidad de San Andres

Programa de Post Grado en Negocios y TI

- *Curso orientado a Gerentes dentro de Corporaciones de IT.*
- *Enfasis en agregar valor a las propuestas de Negocios*

1986 - 1989 Instituto de Tecnologia O.R.T.

Buenos Aires, Argentina

Analista Programador

- *Desarrollo de Sistemas con programación estructurada.*

Analista de Sistemas de Computación

- *Desarrollo de soluciones tecnológicas para entornos de negocios..*

Resumen de Carrera

Profesional gerencial bilingüe especializada en la industria de IT, altamente motivada, orientada a resultados, con especial experiencia en Latino América. Excelente comunicación, resolución de problemas y habilidades analíticas combinado con habilidades de liderazgo y creatividad que generaron una historia de calidad, valor agregado y resultados en la generación de ganancias. Reconocida por la firme orientación a la satisfacción al cliente, trabajo en equipo y la creación de relaciones con clientes a largo plazo. Probada habilidad de manejo de diferentes culturas y continuos cambios de entornos de negocios.

2005 –Actualidad IBM

Buenos Aires, Argentina

IT Strategy & Middleware Leader Executive, LA

- Responsable por el desarrollo de la unidad de servicios de implementación de SW en LA.

Gerente de Desarrollo de Negocios WebSphere en Argentina Paraguay y Uruguay

- Responsable por la implementación de la estrategia SOA en el territorio APU
- Responsable por el desarrollo de la estrategia SOA y su integración del ecosistema IBM

Principales Logros:

- 2005 Implementación de ESB en Cencosud
- 2006 Implementación de ESB Corporativo en Repsol
- 2007 211% de Quota Achievement

1998 - 2004 Novell Sur de Latino América

Buenos Aires, Argentina

Gerente de Desarrollo de Negocios

- Responsable por el desarrollo y mantenimiento de las cuentas Corporativas más importantes como: Metrogas, Banco Ciudad de Buenos Aires, Argencard, Grupo Clarín, Cencosud, Gobierno de la Ciudad, Banco Credicoop, Rentas de la Ciudad de Buenos Aires.
- Responsable de hacer la transformación de esas cuentas en cuentas estratégicas con actual pronóstico de ganancia. Encarando el desafío de introducirlos a la nueva visión y misión de la Compañía.
- Planeamiento y Desarrollo de nuevas soluciones en clientes existentes y clientes nuevos.
- Responsable de establecer nuevas relaciones con socios estratégicos (Price Waterhouse, Delloite & Touche. Etc)
- Responsable de la verticalización de la solución de Manejo de Identidad de usuarios para Bancos.

Ejecutivo de Cuenta

- Responsable del desarrollo y mantenimiento de clientes de Novell como: Astra, Banco Bisel, Oca, TGS, Productos de Maiz, Poder Judicial de la Provincia de Buenos Aires, Secretaría de Educación del GCBA, Molinos Río de La Plata, Grupo Exxel, Bristol – Meyers Squibb, Citibank, HSBC, Osde, Central Puerto, La Caja de Ahorro y Seguro, Roemmers, Loma Negra, etc.
- Responsable de la selección de cuentas a atender en forma directa.
- Responsable de la transformación de venta de producto a venta de soluciones a medida.

Principales Logros:

- 1999 Novell Customer Services Sales Award
 - 1999 Novell CEO Club South Africa
 - 2000 Novell CEO Club Maui

 - Diseño e implementación de la red que conecta escuelas de la ciudad de Buenos Aires – Reporte (Red Porteña de Educación). Trabajo en conjunto con la Secretaría de Educación del GCBA.
 - Poder Judicial de la Provincia de Buenos Aires. Solución de Directorio y acceso a aplicativos para 6000 puestos
 - Primer caso de implementación de la estrategia corporativa “One Net” – Caso Artear Argentina.
 - Argencard – Estrategia de migración a Linux.
 - Primer caso de implementación de la estrategia de SIM, Solución de Manejo de Identidad en forma centralizada, Caso Banco Ciudad.
- Licitación Pública Nacional. Competimos con IBM y CA. Cliente nuevo de u\$s 350K
- Responsable del crecimiento de facturación en Metrogas, de u\$s 30K a 350K anuales.

1996 - 1997 Consultora Senior Independiente / Instructora Técnica

- Proveedora de soluciones para empresas como Ericsson S.A., Cargil S.A., Artear Argentina S.A., Universidad Torcuato Di Tella, CTI, etc. Diseño, administración e implementación de proyectos.
- Actividades de Educación en NAECs. Como DNI Computer 2000 Group, Computación BKO, Escuela de Informática, IT College

1994 – 1995 Novell de Argentina Buenos Aires, Argentina

Gerente de Educación

- Responsable de la creación del canal de educación a través del programa de Novell's Authorized Education Centers (NAECs)

- *Desarrollo de Planes de Negocios semanales y pronósticos de venta para cada NAECS.*
- *Motivación de NAECS para alcanzar los objetivos principales.*
- *Responsable de la formación de Instructores Certificados. Evaluación de los mismos.*

*1992 – 1994 Neat S.A.
Buenos Aires, Argentina*

Gerente de Soporte y Educación

- *Consultora , proveedora de soporte técnico y servicios de educación al canal de distribución de Novell y clientes.*
- *Instructora de Cursos Certificados Novell.*

*1989 – 1991 Carena Sistemas S.A.
Buenos Aires, Argentina*

- *Desarrollo de aplicaciones utilizando Foxpro sobre plataforma Unix.*

ACTIVIDAD DOCENTE

Universidad Torcuato Di Tella

2005 a la fecha Docente Titular – Materia Introducción a Tecnología de Información para la carrera de Economía Empresarial

2007 Coordinadora y Profesora del Programa de Post Grado de Tecnología y Negocios

CERTIFICACIONES

C.N.A. *Certified Novell Administrator. Netware 3*

C.N.E. *Certified Novell Engineer. Netware 3*

C.N.A. *Certified Novell Administrator. NetWare 4*

C.N.E. *Certified Novell Engineer. NetWare 4*

M.C.N.E. *Master Certified Novell Engineer
Integration with Windows NT*

C.N.A. *Certified Novell Administrator. NetWare 5*

C.N.E. *Certified Novell Engineer. NetWare 5*

C.N.I. *Certified Novell Instructor.*

M.C.P. *Microsoft Product Specialist Windows NT Server*

LENGUAJES

Español Nativo.

Excelente Inglés Oral y escrito.

ACTIVIDADES PROFESIONALES ADICIONALES

2001 *Miller Heiman Strategic & Conceptual Selling
New York*

2002 *Miller Heiman Large Account Management
Buenos Aires, Argentina*

2002 *Negotiations Skill
Buenos Aires, Argentina*

2003 *Effective Presentation Skills
Buenos Aires, Argentina*

2003 *Business Solutions Planning
Buenos Aires, Argentina*

2003 *Team Building & Managing People
Buenos Aires, Argentina*

2006 *IBM - Global Sales School
Buenos Aires, Argentina*