[redacted]

Experiencia

09/2020 – ActualidadBalanz Capital

Gerente de Producto – Dirección de Marketing

- Coordinación de la estrategia de comunicación
- Lanzamiento de sitios Web regionales e internacionales
- Desarrollo junto con IT de nuevos productos y mejoras en las funcionalidades

09/2019 – 09/2020InvertirOnline – Grupo Supervielle

Gerente de Productos Masivos – Dirección de Producto

- Desarrollo integro bajo metodología agile del proyecto de cuenta remunerada (negociación de tasa con la mesa de Supv, implementación en el front y en el back para la administración y legales) Adicionalmente manejo el presupuesto y ROI del producto.
- Desarrollo y desacople de la ALYC integro bajo metodología agile del proyecto DolarIol (onboarding, legales, aplicativos e implementación), en función de la normativa de BCRA (A6999)
- Análisis de nuevos productos de "ahorro" para clientes masivos. Market de Plazos Fijos, Pagos y Tarjetas prepagas junto con el banco y el PSP.
- Participación en reuniones de directorio para definir proyectos e iniciativas

06/2010 – 09/2019 BBVA Banco Frances

Gcia. de Productos – PM –Alianzas y Adquirencia - FrancesGo

- Manejo integral del producto FrancésGo. Generación de alianzas, experiencias, eventos y cualquier accion comercial que genere mas descargas, actividad y registrados en la APP de disfrute de BBVA (+1.5MM de descargas).
- Relacion comercial directa con empresas para la vincularlas comercialmente (nominas, adquirencia, prestamos, etc).
- Desarrollo de la APP para la administracion de las Tarjetas y Productos de BBVA segun el modelo y segmento al que pertenecen(alto, medio, bajo, PYMES y Corpo). En una misma APP puede ver beneficios y administrar sus tarjetas y evaluarse como cliente.
- Desarrollo de la propuesta de valor (beneficios, alianzas, eventos, experiencias y journey) para el mix de segmentos. Implemento campañas de promociones diferenciadas para cada segmento y/o condición comercial (inactivos, cross sell, saldos, etc) y contacto con FFVV y Red.
- Coordino la estrategia de comunicación de los productos y alianzas a cargo junto con el área de publicidad. Manager del proyecto FrancesGo bajo metodología Agile (1er producto en manejarse bajo esta metodología)

06/2010 – 09/2014

Gcia. Medios de Pago – Responsable de Segmentos y Tarjetas

- Responsable de la estrategia e implementación de los segmentos,

productos y derivados de las tarjetas de débito y crédito. Principal objetivo fue adecuar el producto a la estrategia, implementarla coordinando acciones entre las areas.

- Lanzamiento del programa de Afinidad LATAMPASS. Definicion de la estrategia, acciones comerciales y costos.
- Relacion directa con el area de Riesgos, BI y Publicidad para el armado del producto y comunicacion. Seguimiento del indicador de calidad.
- Armado de la propuesta de valor y comunicacion para cada uno de los segmentos. Beneficios, Alianzas, Promociones, Pricing, Modelo de Atencion y On Boarding.
- Manejo del presupuesto, pronostico de ventas y control de la rentabilidad cobranding.

07/2006–12/09Banco Patagonia

Jefe de Fidelización y Beneficios – Gcia. de Marketing

- Generación y negociación del plan de beneficios (descuentos) para clientes del banco y diferenciación por segmentos.
- Contacto directo y planificación anual de acciones de marketing/publicidad con diferentes empresas (Falabella, Megatone, Despegar, La Anónima, etc.)
- Creación del programa de puntos (Fidelización), administración, seguimiento, puesta en valor, mejoras y acciones de marketing directo con la cartera de clientes del banco.
- Formulación del Plan de Marketing, administración y control.
- Manejo junto con la Banca Corporativa de acciones para generar mas clientes de la banca a través de acuerdos en individuos.
- Análisis y formulación del plan de negocio de cada acción (ROI).
- Formulación y seguimiento de acciones de publicidad tanto en medios locales como del interior del país. También en medios no tradicionales (Internet - Redes Sociales).
- Manejo integral del presupuesto y autonomía (2 personas a cargo).

02/2003 –07/2006 Altocity.com (Grupo IRSA- Telefónica)

Jefe de Marketing

- Formulación, creación de negocios y alianzas estratégicas con Bancos y Tarjetas de Crédito para obtener mayor exposición y ventas.
- Realización del Plan de Marketing, organización y seguimiento de las acciones planificadas. (Avisos - Promociones - Campañas - Catalogos)
- Acuerdos comerciales y estratégicos con marcas para maximizar ventas y generar asociación con partners. Ej: Sony, Microsoft, Nokia, Palm, Nikon, etc.

11/1999–10/2001 ProRenta AFJP S.A.

Analista de Marketing Estratégico

- Implementación y redacción de folletos y material gráfico
- Analizar de base de datos de la compañía. (Data Mining)

- Lider de Proyecto e implementación de www.ProRenta.com.ar

04/1998–10/99 **Conectel Telecom. S.A. (Beepers)**

Responsable de Marketing

- Coordinación y planificación de acciones de marketing (promociones, lanzamientos etc.) para maximizar ventas y generar asociación de marca con Motorola Argentina.
- Confeccionar el plan anual de marketing y el presupuesto general.

04/1994–04/1998 **Nación AFJP**

Asistente de Marketing

- Coordine promociones locales y nacionales.
- Implemente nueva folletería institucional.
-

[redacted]

Formación

- Estudios Secundarios: Recibido de Perito Mercantil
- **Lic. en Comercialización – (ISCEA) Universidad Católica de Salta –**
- Profesor titular Cátedra "Comercialización Internacional" – Instituto de la Rivera – Año 2011
- Conocimientos de Ingles (Hablado MB – Escrito MB)