Ezequiel Augusto Carrié - Ingeniero Industrial
Dirección: Monsegur 1650 – CP1648
Rincón de Milberg - Tigre - Buenos Aires - Argentina
Fecha y lugar de nacimiento: 4-Noviembre-1974, Argentina
Celular: +54-9-11-3383-8031
e-mail: ezequielcarrie@gmail.com
Linked-in: https://ar.linkedin.com/in/ezequielcarrie

Resumen

Desarrollador consultivo de negocios, evaluación de proyectos. Formación, experiencia y habilidad en puestos de liderazgo comercial generando relacionamiento de confianza con los decisores clave de negocio.
Habilidad, experiencia, empatía para interpretar las necesidades sociales o empresariales que apalancan el valor al negocios de los clientes. Identificando / imaginando y desarrollando ideas creativas e innovadoras para desarrollar / impulsar, ejecutar nuevos negocios, procesos de negoc procesos productivos, proyectos, automatización. Re-ingeniería para lograr eficiencia y maximizar beneficios.
Fuerte formación y habilidad innata en relaciones públicas, empatía, liderazgo, trabajo en equipo; así como, habilidades y formación en oratoria, comunicación, negociación, resoluciones de problemas/conflictos, investigación, creatividad. En ambito internacional y local.
Apalancados por mi formación profesional, universitaria, experiencia y mi perfil extrovertido, transparente, reúno características que me habilitan a amplio espectro de disciplinas dentro de cualquier tipo de organización y negocio.

Experiencia Laboral

2017 **Grupo Mega y Martínez de la Fuente.** **(Software, Telemetría, Geo-localización, desarrollo)**
Asesor – Líder de nuevos negocios especiales
- A cargo del desarrollo de un nuevo modelo de negocio basado en consultoría, innovación e integración tecnológica y equipos de trabajo.
- Transformación de modelo comercial y expansión a soluciones consultivas; así como establecer capital de trabajo con capacidades para ejecució nuevos proyectos especiales. Tranformación comunicaciones, AgTech, geo-metadata, supply chain, entre otors

2015-2016 **Emprendedor. Start up de negocios. Proyectos de inversión.**
- Emprendimientos/esparcimiento social. Análisis coyuntural, evolución de mercados, identificando oportunidades, necesidades sociales y de merc Nichos de oportunidad de crecimiento. Desarrollando ideas, Administración de recursos y bienes, reducción de costos, eficiencia.
- Relaciones interpersonales con el espíritu de la creación de una red de confianza para relacionamiento a largo plazo y generación de proyectos sustentables.
- Real State., emprendimientos con grupos como Portland, Monarca, OAK, 2H, LUMA, proveedores, inversores, brokers, etc. (Seminarios ver educación). Asesorando desde conocimientos y experiencias en temas afines como edificios sustentables, eficiencia, sinergia. Eficiencia en la industria (ej. ahorros operativos de constructoras, manejo de multi-proyectos, entre otros. IBM Trirriga sw)
- Relaciones interpersonales con el espíritu de la creación de una red de confianza para relacionamiento a largo plazo y generación de proyectos transparentes.

2000-2015 **IBM Argentina S.A.**

2013-2015 *Gerente Ejecutivo Clientes Globales - Industria Automotriz Autopartista, e Industria del petróleo*
- Responsable por el relacionamiento a niveles directorio locales e internacionales. Identificación y generación de negocios, negociación, estrategia comercial y de comunicación, resoluciones de conflictos. Disciplina multicountry
- Responsabilidades incluyeron:
- Diseño, gestión, desarrollo corporativo multicountry. Estrategia comercial, Definición y gerenciamiento de la estrategia de cobertura o ruta de merc de las distintas líneas de negocio de IBM.
- Interpretación de la industria para desarrollar proyectos de valor. Relación comercial en todos los niveles, con foco en desarrollo de mapa informa decisión de negocios, creando relación, satisfacción, a largo plazo. Esto aseguró y apalancó el crecimiento de la facturación, rentabilidad, identifica de proyectos. Liderando equipos de trabajo multidisciplinario de las unidades de negocio para concretarlos formalmente y llevarlos a cabo.
- Interpretación de las necesidades del cliente para desarrollar ideas creativas e innovación utilizando todos los conocimientos y líneas de producto servicios (existentes o no) para apalancar el negocio del cliente.
- Asegurar la comunicación, entendimiento efectivo y negociación internacional multiempresas. Resolución de intereses y prioridades.
- Logré una facturación anual de US$ 12,5 M., asegurando crecimiento sostenido dentro de la industria en términos de facturación, rentabilidad y crecimiento en la participación de mercado (market share)

2010-2013 *Gerente de cartera de clientes. Industria Automotriz y Autopartista*
- Objetivos medidos por el directorio como en todos los casos. Idem anterior con clientes del segmento Automotriz y principales Autopartistas.
- Logré una facturación anual de US$ 8 M aprox., asegurando crecimiento 240% interanual en la industria; así como rentabilidad y market share.

2007-2009 *IBM Software Group – Gerente de producto de Software para Argentina, Paraguay y Uruguay*
- Líder comercial de la línea de soluciones de Software Rational para la región de Argentina, Paraguay y Uruguay.
Las responsabilidades y desafíos incluyeron:
- Liderazgo para llevar a la organización a cambio de paradigma a venta consultiva para interpretar necesidades de cliente y desarrollar proyectos mayor envergadura. Conocimiento y adopción de la nueva estrategia de IBM con la adquisición de empresas de Software integradas a la nueva plataforma. Interpretación extremadamente clara del lanzamiento de la nueva plataforma de soluciones de IBM y su estrategia de estandarización productos de sw a largo plazo para poder traducirlas a proyectos en clientes. Además de desarrollo estratégico de educación y formación de nuev canales de comercialización. Rutas de mercado: mayoristas, distribuidores y nuevos asociados de negocio
- Logrando una facturación anual de US$ 1.8 M. en nuevos negocios (nuevos clientes).
- Liderar el desarrollo de socios estratégicos, capacitación e incentivos alineado a la estrategia de IBM. Generando ecosistema de valor.
- Identificar las necesidades del cliente, hablando en su idioma interpretando sus necesidades para asesorar a los ejecutivos de las compañías en desarrollo y dimensionamiento de soluciones, seguimiento de los proyectos hasta su cierre y lograr la fidelización de los clientes.
- Definir la estrategia de marketing para generar demanda, incluyendo la definición y ejecución de las rutas de mercado a utilizar como: Cliente dir socios de negocios, Mayoristas/distribuidores campañas, ISVs, etc
- Generar alianzas con Integradores e influenciadores del Mercado, con fuerte visión de negocios

2000-2007 *IBM Global Services – Ejecutivo comercial de servicios – Multi industria*
- Desarrollo de Negocios de Servicios (BDE) repetitivos, terceros o implementación de proyectos integrando nuevas tecnologías para industrias bancaria, seguros, salud, laboratorios, industrial, minería, servicios públicos, retail, entre otros, logando firma de contratos repetitivos por US$ 2M.
- Desde la identificación, validación del negocio hasta su cierre, negociando y manejando cualquier aspecto en todas las etapas del proceso (técnic económicas) tanto con el cliente como internamente y con terceros (en integraciones estratégicas) siendo el nexo fundamental entre estos.
- Diseño de soluciones, infraestructura, integración de tecnologías emergentes, adhiriendo servicios de administración y soporte, determinando los costos y negociando el precios. para lograr contratos de facturación mensual repetitiva

- Ing. ingeniería de procesos de abastecimiento, inventarios, administración, costos, producción, gestión presupuestaria

1995 - 1996 *Frigorífico Calchaquí Productos "7" – Bocatti S.A. Shadow en directorio.*

- Formación en terreno de todas las áreas inherentes a la gestión, compras, producción, planta, logística y comercialización de alimentos.
- Organización empresarial.

Educación Profesional, Cursos y Seminarios (entre otros)

- Energías Renovables. (Curso superior UBA 2004)
- Real state business trends, basis. Legal
- Harvard Business School. Postgraduate studies in Client Performance and Strategy (Boston, USA 2012)
- Harvard Business School. Postgraduate studies in Countries Strategies, structure analysis and conclusions (Boston, USA 2012)
- Extra MBA programa del portfolio educativo "Venta financiera" dictado por David Buckner (Profesor Columbia-University-USA 2011)
- Entrepreneurship - Emprendimientos y emprendedores, pueden funcionar como base fundamental para el crecimiento y desarrollo de un país. Desarrollo de red de mayoristas y canales de venta (Silvia Carbonell, Directora del Centro de Entrepreneurship - IAE 2009)
- Software and Solution Competence Sales para representante de clientes (IBM Corp.)
- IBM Software Sales Top Gun. Consultative approach to identify, deploy and close business solution opportunities (IBM Corp.)
- Think Client Value methodology. Understand business needs and bringing them solutions. (IBM)
- Develop in-depth understanding of IBM Solutions and link to customer business needs (IBM Corp.)
- Leverage client relationship and skills to generate and progress larger business. Understand customer needs (IBM)
- Uncovering customer pains and solving customer business issues. (IBM)
- Standards of Conduct, Business ethics, financial statements, confidentiality, competition, legal. (IBM Corp.)
- Closing the Financial Sale, Improving High Impact Negotiation Skills (Dale Carnegie - Cisco Systems USA)
- Strategic Development in consultative sales (Signature Selling Method I, II, III - IBM Corp.).
- Methodology for developing sales opportunities (Selling with value, IBM Corp.).
- e-business Sales Essentials and Sales Management (IBM Corp.).
- Desarrollo estratégico en ventas consultivas Metodología para el desarrollo de venta de proyectos y productos. (IBM Corp.)
- Desarrollo de las capacidades y potenciales de e-business
- Applying Client-oriented Financial Strategies (IBM – Corp.)
- Commercial Development of the Networking Market (Cisco Sales Expert, Cisco Systems)
- Manejo de audiencia y oratoria en público (Dale Carnegie – Invitado por Cisco Systems)
- Negociación – Entrenamiento de técnicas para el manejo o exposición público (Dale Carnegie – Invitado por Cisco systems)
- Metodología de venta consultiva I, II y III, IBM Corp.
- Aplicación de estrategias financieras orientada a cada cliente Metodología para el desarrollo comercial
- Desarrollo comercial del mercado de networking (Cisco Sales Expert)
- Especialización en el portfolio de servicios IBM para sus aplicaciones a las distintas industrias y sinergia entre ellos (IBM)
- Estimación y evaluación de costos, riesgos y política de precios. (IBM)

Educación Académica

Universitaria **Universidad de Buenos Aires (U.B.A.) – Facultad de Ingeniería**

- Título obtenido: Ingeniero Industrial (Macro/microeconomía, economía de la empresa, administración de empresas, procesos producción, industri materiales, fluidos, Marketing y comercialización)

- Trabajo profesional: "Evaluación de proyecto de inversión para un nuevo producto de salud, estudio de mercado, fabricación y rentabilidad poter – Evaluación de proyectos.

Primaria y Secundaria **Colegio "De La Salle" - Buenos Aires, Argentina.**

- Título obtenido: Bachiller

Idiomas **Inglés:**

- Oral fluido ; muy buen conocimiento de comprensión y escritura

Portugués

- Nivel intermedio

Intereses Personales

- Apasionado y practicante de: Fútbol, Rugby, Ski, Surf, Kite-surfing (instructor), Stand up Paddle (SUP), surfing, Wakeboard, Tenis,
- Historia moderna mundial de actualidad y coyuntural.
- Macroeconomía
- Relaciones Públicas – Recursos Humanos – Rescatista
- Cocina amateur
- Neurociencias
- Arquitectura/ Ingeniería Industrial / tecnología/ Sustentabilidad.

Habilidades Generales

- Creatividad en la solución de desafíos cotidianos
- Innovación, Investigación, curva de aprendizaje y predisposición.
- "Handyman", creatividad a la supervivencia.
- Empatía, relacionamiento generador de grupos para inicio de conversaciones generando puentes de confianza.
- Relaciones Humanas, predisposición innata para ayuda humanitaria inmediata a situación peligrosa o situación de riesgo/desamparo.
- Coaching – Pensamiento lateral – Paradigma.
- Predisposición a la educación / responsabilidad social