

Datos personales

Cristián Forestier.

48 Años (06/06/1971).

DNI: 92.597.466 (chileno).

Casado con tres hijos.

Neuquén 531 San Isidro.

11- 5385-0037.
11- 4723-1881.

cristian_forestier@hotmail.com

linkedin.com/in/cristián-forestier-b3088b110

Experiencia laboral:

Septiembre 2018 – Actualmente:
Power of One. Marketing 360º.
Gerente de Marketing y Negocios

POO! Power of One Marketing 360º
Convertimos una agencia clásica en un ecosistema de profesionales del marketing, los negocios y la comunicación, para implementar ideas potentes que le den resultado a las marcas.
Estrategia, desarrollo de negocios, creatividad, activación, digital, medios, eventos, spornsorship, investigación, producción.

Julio 2003 – Agosto 2018:
Musimundo (Grupo CARSA). Retail de bienes durables y financiero.

2015 – 2018:
Gerente de Negocios y Abastecimiento.

Desde el año 2015 desarrollé e implementé la estrategia comercial de la marca, en relación a la negociación y abastecimiento de todas las líneas comerciales (imagen y sonido, informática y telefonía, grandes y pequeños electrodomésticos, etc.), los programas de importación, marcas propias (fabricación y posicionamiento), las definiciones de margen y la planificación de surtido y distribución, desarrollo de lay out, como así también la propuesta de nuevos negocios.
El equipo que dirigí estaba conformado por 22 personas (3 gerencias)**.**

2003 – 2015:
Gerente de Marketing Corporativo (Musimundo / Corefin / Reposar).

En el año 2003 ingresé al Grupo CARSA con el objetivo de conformar el Departamento de Marketing y darle trascendencia y relevancia a la marca Megatone en ese momento. En el año 2011 se produce la compra de Musimundo por parte de Megatone y se lleva a cabo la transformación del negocio y de la marca, hasta llegar al posicionamiento y a la participación de mercado más importante de Musimundo. También se decide expandir a nivel nacional la marca Corefin (Retail Financiero) y abarcar el mercado nacional.

Bajo mi responsabilidad estaba la definición estratégica para las marcas y el desarrollo de sus respectivos planes: investigación de mercados, producción, medios, prensa y relaciones institucionales, comunicación, promociones, desarrollo digital y planes de co-branding.

Abril 2000 - Julio 2003
CRAVEROLANIS EURO RSCG. Marketing y Publicidad.

Director de cuentas: como actividades principales llevé a cabo el desarrollo e implementación de la estrategia de comunicación ATL y BTL. Medios, investigaciones, digital, acciones promocionales, prensa y RRPP.
Clientes: Peugeot / Carrefour / Massalin Particulares / Intel / Brahma / Masisa / Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

Agosto 1993 – Abril 2000
J. Walter Thompson Argentina. Marketing y Publicidad.

Marzo 1998 – Abril 2000
Ejecutivo de cuentas (Publicidad): implementación de acciones de comunicación y promoción.
Clientes: Miniphone / Bansud / The Chase Manhattan Bank / Universidad de Palermo / Kalpakian / Smithkline Beecham (Alikal y Hinds).

Marzo 1996 – Marzo 1998
Ejecutivo de cuentas (Promociones y Eventos): Siembra (AFJP) / Shell / Unilever / Nestlé / Direct TV / Ford.

Agosto 1993 – Marzo 1996
Productor audiovisual.

Julio 1991 – Agosto 1993
24 & 25 Cine publicitario
Asistente de dirección.

Diciembre 1989 – Julio 1991
Voz & Imagen. Marketing y Publicidad.
Asistente de promociones: BNL / Juncal Seguros.

Estudios:
1997 – 2001
Universidad de Palermo / **Licenciatura en Marketing.**

1994 – 1995
Asociación Argentina de Agencias de Publicidad / **Redacción publicitaria.**
Mención: Medalla de Plata.

1992 – 1993
Taller de cine contemporáneo / **Dirección cinematográfica.**

1990 – 1991
Fundación de altos estudios en Ciencias Económicas / **Publicidad.**

Experiencia docente:

2005 Universidad Católica de Salta / **Docente: Comportamiento del consumidor.**

2002 Universidad de Palermo / **Asistente de Cátedra: Marketing 1.**

Idiomas:

Inglés nivel avanzado.

Entretenimiento:

Literatura - Running.