

Aldo Gilardino Dinamarca
Consultor Senior
Marketing – - Ventas - IT & Procesos

Rosario Sur 234 Dp. 183 – Las Condes

RUT: 6.965.962-4

Teléfono móvil: 56-9-748 6782

Email: aldo.gilardino@gmail.com

RESUMEN

Ingeniero Civil Eléctrico (Universidad de Chile), con extensa trayectoria en empresas multinacionales de la industria de la informática y de las telecomunicaciones, principalmente en áreas de **Asesoría del negocio general, IT & Procesos, Marketing y Desarrollo de Productos & Servicios, y Ventas**. Reconocida trayectoria y especial habilidad para establecer sólidas relaciones comerciales y personales con clientes a todo nivel, incluyendo a las empresas nacionales líderes en su industria.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

CONSULTOR & OWNER EN INTELLIGENT CLICKS

2013 - 2008

Especialista en *Campañas Internet en Google*, ha realizado exitosas campañas tanto a nivel nacional como internacional.

- En geografías como Chile, USA, Italia, Rusia, Alemania, España, Bulgaria y China, e incluyendo sus respectivos idiomas
- Para distintos sectores del mercado, y sus líneas de productos y/o servicios
- Obtiene su *Certificación Google Advertising Professionals* desde agosto de 2008.
- Aplicación en distintos aspectos de Marketing Digital (PPC, Social Networks (Strategy and Community Management))

GERENTE INTERNET / INSTITUTO FILOSÓFICO HERMÉTICO **2013 - 2004**

Responsable Área de Proyecto Internet a nivel multinacional.

- Consultoría en la elaboración y presentación de proyecto para formar una nueva empresa de venta de productos y servicios online exclusivamente a través de Internet (empresa virtual), utilizando herramientas tecnológicas avanzadas (Internet videos, podcasting multimedial, Internet marketing)
- Consultoría que lidera el diseño de anteproyecto, aprobación del proyecto y modelo de negocio, desarrollo, puesta en marcha, y posterior operación de nueva estructura organizacional con sitios Internet de apoyo

a la actividad institucional, en diversos países como USA, Rusia, España, Venezuela, Colombia, Argentina y Chile. Involucra todos los aspectos, organizativos, financieros, tecnológicos, marketing, comerciales y administrativos del área, con proveedores, recursos humanos y clientes multinacionales.

CONSULTOR SENIOR EN OCTANTE CONSULTORES

2010 - 2003

Estudios de negocios

2010 - 2006

- Estudio de nuevas líneas de negocios para Octante Consultores, por ejemplo, soluciones en el área de Digital Home con un alto nivel de integración funcional, y búsqueda de soluciones a aplicar en el mercado nacional.

Representación de Software

2008 - 2005

- Marketing y comercialización de software de simulación y análisis de riesgos, en representación de la empresa norteamericana Crystal Ball Inc. (www.crystalball.com, recientemente adquirida por Oracle Inc.)
- Marketing y comercialización de productos de soluciones para ISP's (Terra, Entel, VTR, y otros) de la empresa norteamericana Finepoint Technologies (www.finepoint.com)
- Marketing y comercialización de productos de la empresa SoftExpress, especialmente en su producto representado para ISP's, software Enologic (www.enologic.com)

Industria de la Informática y las Telecomunicaciones

2007 - 2006

- Consultoría en VTR Chile S.A. en proyecto de desarrollo y lanzamiento de su producto de Televisión Digital a nivel nacional
- Consultoría en VTR Chile S.A. en mejoramiento de producto Plataforma de Servicios de Valor Agregado en telefonía.

Representación de Equipamientos

2005 - 2003

- Marketing y comercialización en Latinoamérica de equipamientos en representación de la empresa canadiense Sandvine Inc. (www.sandvine.com)

TELEFÓNICA DATA CHILE S.A.C.

2002 - 1998

SubGerente de Procesos e Informática

2002 - 2000

Responsable área Procesos e Informática con dependencia directa de la Gerencia General.

- Lidera diseño e implantación del Modelo de Procesos de Telefónica Data y en especial el Proceso de Desarrollo de Servicios Locales, logrando el necesario cambio cultural, y de prácticas y procedimientos,

para su implantación en menos de 8 meses. Logra con este proceso además la Certificación en Calidad ISO9000

- Elaboración de planes informáticos, liderando servicios de consultoras Accenture, McKinsey, DMR, Deloitte y de consultores internacionales de otras filiales de Telefónica, logrando implementar soluciones complejas de variada funcionalidad, productos y proveedores, con puesta en marcha en plazos exigentes bajo un ambiente muy cambiante del negocio
- Creación de la Dirección (SubGerencia) de Procesos e Informática, gerenciando directa e indirectamente (servicios contratados) a más de 19 jefes de proyectos, supervisores y programadores. Responsabilidad presupuestaria total de US\$ 12.000.000/año, optimizando inversiones y disminuyendo gastos en más de un 20% sin afectar la calidad del servicio
- Liderazgo de exitosos proyectos tales como el diseño, desarrollo y/o adaptación, implantación de: Red Multinacional de Servicios DataCorp; aplicaciones E-business nacionales e internacionales; aplicaciones (workflow) para el Proceso de Desarrollo de Servicios Locales, y para la Gestión de Oportunidades de Ventas; Intranet de TData Chile; soluciones novedosas de conectividad remota y otras para la red LAN interna; aplicación Datawarehouse para la Gestión Comercial y la del Negocio; aplicación para Cobranzas; servicio en modalidad ASP para la Atención Técnica y para la Gestión de Equipos de Datos en Proyectos para los clientes; diseño funcional básico de nuevo sistema Multinacional para la empresa TData en 5 países.

Proyectos Gerencia General

2000 - 1999

Responsable de liderar y/o de participar en diversos proyectos de importancia para el negocio de Telefónica, como la fundación de la nueva empresa filial Telefónica Data Chile S.A.C.

- Consultor participante en equipo multidisciplinario (consultores de McKinsey, de TData España y personal de Telefónica Chile), para:
 - El primer Análisis del Mercado de Datos en Chile, estableciéndose además proyecciones para los próximos años
 - Participa en la Creación del Modelo de Negocios de Telefónica Data Chile S.A.C., el cual se aprueba en menos de 4 meses por el Directorio de Telefónica CTC Chile, constituyéndose la nueva empresa.
- Lidera Proyecto de Rediseño de Plataformas Múltiples de Teleatención Clientes, logrando integrarlas operativamente en menos de 5 meses
- Participa en negociación de transferencia de costos interfiliales de Telefónica, logrando una reducción de tarifas de un 40%
- Consultor participante en equipo de McKinsey, para estudiar la Estrategia de Medios de Pago, con énfasis en el estudio del negocio de Certificación Digital en Chile, elaborando recomendaciones.

Product Manager Experto

1999 - 1998

- Contraparte de empresa filial Telepeajes Chile S.A. y apoyo a ventas en diversas licitaciones de concesiones interurbanas, entre ellas la propuesta de servicios de telecomunicaciones en concesión interurbana Ruta 5 Talca – Chillán
- Apoya primer anuncio en el mercado nacional del proyecto de nueva tecnología Red IP en el país, su modelamiento inicial y posterior adaptación de sus servicios a la realidad del mercado
- Desarrolla estrategia y nuevos servicios para cubrir en forma integral los clientes de la industria Inmobiliaria (parques industriales, edificios de empresas, grandes urbanizaciones), ganando importantes negocios en ambiente de alta competencia.

I.B.M. DE CHILE S.A.C.

1997 - 1981

Representante de Comercialización

1997 - 1992

Responsable de la venta en diversos territorios de la industria:

- Clientes exclusivos de la competencia: utiliza variados medios para contactarlos vendiendo mas de US\$ 350.000 en el período
- Clientes Gobierno: gana importantes licitaciones en ambiente de fuerte competencia, como la de Contraloría General de la República, sobre la base de solución Notes (workflow), por más de US\$ 500.000.- Resultados anuales de venta sobre US\$ 4.500.000.-
- Clientes tamaño intermedio de diversas industrias (finanzas, producción, gobierno y otras): cumple siempre el objetivo anual de ventas, mantiene fidelización de su cartera, e innova con creativos negocios, como la solución para todas las sucursales del cliente Citibank en Chile en donde revierte la directriz de su casa matriz en USA por otra tecnología y proveedor, con una venta de más de US\$ 1.100.000. Resultados de venta anual sobre US\$ 3.300.000.-

Product Manager

1995 - 1985

Responsable del anuncio y comercialización de diversas líneas de productos informáticos (Product **Marketing**, Branding) en todo el mercado nacional, en actividades tales como definición de estrategias del negocio para la comercialización, eventos de lanzamiento, posicionamiento contra competencia y líneas propias sustitutivas, estructura de precios y ofertas especiales, análisis comercial y rentabilidad, campañas y publicidad, capacitación y apoyo a la venta, pronósticos de venta nacional.

- Creación de novedosos Programas de Marketing y Ofertas especiales, algunos de ellos también implementados en otros países de la región.
- Introducción de nuevas tecnologías de productos para la Impresión Corporativa (impresoras y servicios asociados para grandes empresas), logrando primera penetración en un mercado 100% de competencia.

- Participación en frecuentes reuniones internacionales en representación de IBM de Chile S.A.C.
- Anuncio de mas de 500 nuevos modelos de servidores en variadas líneas mainframe S/390, Unix RS/6000, AS/400 y computadores personales, sus suministros y accesorios, periféricos y software de sistemas, adaptándose a la diferencia tecnológica, a distintos segmentos de mercado, y cumpliendo sus objetivos: por ejemplo, logra meta anual de la línea mainframe por sobre US\$ 15.000.000, en ambiente mundial y nacional desfavorable para esta tecnología ('downsizing')

Profesor Centro de Instrucción IBM de Chile S.A.C.

1984 - 1983

Ingeniero de Sistemas

1983 - 1982

EDUCACION

- Cursos diversos en Chile y Estados Unidos, internos en la empresa IBM Inc, en entrenamiento aplicado para muchas áreas del negocio (estratégica, comercial, ingeniería, marketing, y otras) 1997 - 1981
- Universidad de Chile, Ingeniero Civil Eléctrico 1981 - 1973
- Colegio La Salle, Santiago de Chile. 1972 - 1961

DATOS PERSONALES Y HABILIDADES

- Chileno
- Inglés intermedio
- Facilidad e interés para viajar periódicamente
- Interés permanente, y adaptación rápida, en aplicar su experiencia en nuevas áreas de negocios
- Practica trecking y amante de actividades en la naturaleza.