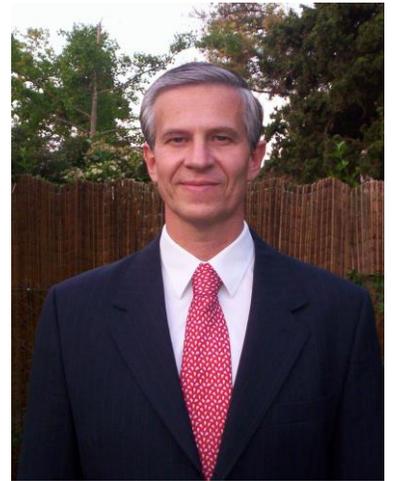


# ALEJANDRO BONFANTI



## Perfil Académico

2004 Postgrado Marketing Estratégico – UCA  
1987 Master en Economía y Adm. de Empresas - ESEADE  
1983 Ingeniero Industrial - UCA

## Actividad Docente

Profesor Adjunto "Pensamiento Sistémico" (Adm. Empresas: UCES) 2010 /...  
Profesor Adjunto "Marketing" (Adm. Empresas: UCES) 2010 /...  
Profesor Adjunto "Marketing 1 (Ingeniería Industrial ITBA) 2010 /...  
Profesor Adjunto, "Estrategias de Marketing" (Adm. Empresas: UCES) 2009 /...  
Profesor Adjunto "Productos y Servicios" (Carrera de Marketing: UCES) 2009 /...  
Gerente Negocio / Capacitador comercial / "KAIZEN" – Prudential 1999 /2007

Colaborador en la Cátedra final: Tesis (Postgrado Marketing) – UCA 2005  
(Tesis personal: Caso real / Sector Avícola / Calificación: 10/10 puntos) 2004

## Experiencia Laboral

**ITBA** – Departamento Ingeniería Industrial 2010 /...  
**UCES/ADE/SEPYME** - DIRECTOR programa PACC- MIPYMES 2010 /...  
**KIAI AC:** PRESIDENTE 2007 /...

Asociación Civil dedicada a la capacitación y desarrollo de futuros líderes, a través de cursos, talleres en empresas PYMES y afines. Se provee de orientación y enseñanza en valores, visión y pensamiento sistémico.

**PRUDENTIAL:** Gerente Unidad de Negocios 1999 / 2007

Responsable por el Lanzamiento y Desarrollo de la Unidad de negocios. Esto implicó realizar el Planeamiento Estratégico, la Organización, la Dirección y los Controles Operativos que garantizaran los objetivos comerciales y financieros del presupuesto anual. La posición significó/a haber tenido, lo largo de los años, un total de 96 personas a cargo y la gestión por la Selección, Capacitación y Administración de una fuerza de ventas universitaria.

PIIC – AM INTERNATIONAL CHAMPION	2000
PRESIDENTS TROPHY – AM CHAMPION	2000
PIIC – AM INTERNATIONAL CHAMPION	2002
PRESIDENTS TROPHY – AM CHAMPION	2002
PRESIDENTS TROPHY – AM PRO-CHAMPION	2003
PTC – AM QUALIFYING MEMBER	2000, 2002, 2003, 2004,2005

**PEÑAFLOR:** Gerente Unidades de Negocios 1993 - 1998

**Negocio Jugos** 1997–1998

Gerente de un grupo de 6 marcas líder en jugos puros: Cepita, Cipolletti, Carioca, Sacic, Montefiore y Fidji, con una facturación anual de 60 MM U\$S

Realicé el Plan de Negocio "Jugos" que al aplicarlo operativamente permitió revertir, en 1 año, una situación heredada de rentabilidad negativa y transformarla en positiva.

**Negocio Aguas Minerales** 1995 – 1997

Gerente de un grupo de marcas (Villa del Sur, Evian y San Francisco) con una facturación anual de 60 MM U\$S y un presupuesto de marketing de 9 MM U\$S

Realicé con éxito la defensa estratégica y operativa durante 2 años de las marcas Villa del Sur y San Francisco frente a competidores de la dimensión de Quilmes, Pepsi, Coca-Cola y Villavicencio. Dicho logro se manifestó en conseguir realizar un joint-venture inicial del 50 % del negocio aguas con el grupo DANONE (francés).

**Negocio Gaseosas** 1993 – 1994

Responsable Marketing; (Schweppes, Crush, Diet Crush, Canada Dry y Gini).

Fui ascendido, con 1 año de antigüedad, a Gerente de Negocio Aguas Minerales

**COCA- COLA:** Subgerente 1989 -1993

DATOS PERSONALES: Av. Boulogne Sur Mer 1127, Talar Chico (1617) Pacheco, Bs.As. TEL: 4726-2058 / 156-1144339 Argentino, casado, 4 hijos, 19 / 4 / 57  
[alejandrobolfanti@yahoo.com.ar](mailto:alejandrobolfanti@yahoo.com.ar)