

Alan Gegenschatz

38 años

Casado, 2 hijos

Tel Part.: 4668-1716

Celular: 155 812 9808

Perfil

Importante trayectoria en empresas Multinacionales. Visión estratégica, fuerte liderazgo, iniciativa, energía, creatividad y versatilidad para adaptarme a nuevos entornos y mercados. Liderando crecimiento rentable de ventas y desarrollo de nuevos negocios con naturalidad y flexibilidad. OTRAS: Buena reputación personal y confiabilidad, habilidad de motivación y liderazgo de equipos, habilidad para manejo de redes de agentes y orientación a resultados. Orientado desde el trabajo en equipo a la creación de valor en la Empresa y en la comunidad mediante la generación de compromiso; motivación en las personas y una constante búsqueda de la excelencia en la calidad de servicio y foco al cliente. Experiencia en creación y detección de nichos de mercado y desarrollo de oportunidades de negocios.

Trayectoria Profesional

TNT ARGENTINA S.A.

Setiembre 1999 – Actualidad

Gerente General

- ◆ Me incorporé como Gerente General en la firma TNT Argentina (TNT Post Group), que es una de las 3 compañías de Correo Aeroexpreso y Logística más grandes y admiradas del mundo, con una facturación mundial de € 12,0 billones.
- ◆ La firma ha incrementado localmente su facturación en un 85% y ha mejorado su resultado en más de € 5mm. Para eso se implementó una innovadora política comercial donde el servicio, provisto por el equipo de TNT Argentina, es uno de los factores clave de éxito.
- ◆ Necesitando cambiar una cultura de Cia., implementé el programa Investor in People, que fue auditado, aprobado y certificado en el año 2001 y recertificado en Mayo de 2004 y Marzo 2006.
- ◆ Fuerte promotor de la responsabilidad social de la compañía, mediante el trabajo con los empleados (250), proveedores, clientes y comunidad.
- ◆ Sustanciales mejoras del clima laboral y otros indicadores de calidad permitieron recibir el "Gold People Award", el "Best Customer Result" y el "Best Year on Year Profit Improvement award" otorgado por TNT Americas al cierre del ejercicio 2002 y el "Best HR Performance Award" otorgado por la Internacional Business Unit en 2003 junto con el Premio TPG 2002-2003, por aporte al WFP de Naciones Unidas y a los programas locales, también obtuvimos el Internacional Business Unit en "Sales Support" en 2004, "Commercial" en 2003 y 2004, "Major Accounts" en 2004, "Core Sales" en 2003 y "Best Sales Performance Finalist" en 2004 y 2006.
- ◆ Rollout del modelo de Gestión EFQM y VOC. Planificación estratégica a largo plazo, mediante el análisis de crecimiento por adquisiciones, alianzas estratégicas y crecimiento orgánico (ampliación del product portfolio y diferenciación)
- ◆ Puesto 56 entre las 120 Mejores Empresas para Trabajar de Argentina 2004 (Great Place to Work)
- ◆ Ton Pijenburg Award: Competencia interna del Grupo TPG. 2004: Premio al "Compromiso con la Excelencia" por las acciones en materia de RE desarrolladas en TNT Argentina.

KONEX CANON

1996-1999

Jefe de ventas (1996)

Gerente de División Impresoras, Facsímiles y Foto. Personales (1997-1998)

Gerente Comercial (1998-1999)

- ◆ En Julio 1996, ingrese a la firma Konex-Canon como Jefe de Ventas de Zona Norte.
- ◆ Diseñé la estrategia de comercialización de la zona y tuve a cargo la creación y entrenamiento de un equipo de ventas, sus objetivos y de las políticas de sueldos, comisiones e incentivos.
- ◆ Un año después fui promovido a Gerente de División Impresoras, Facsímiles y Fotocopiadoras Personales. Responsable por la definición de los productos a comercializar, confección de listas de precios, los márgenes, políticas de descuentos e incentivos. Asimismo, de las estrategias de comercialización a través del desarrollo de diversos canales (Mayoristas, Retail y Minoristas).
- ◆ La presentación de pliegos y confección de ofertas para participar en Licitaciones Públicas y Privadas, también estuvieron bajo mi responsabilidad al igual que la firma de acuerdos con empresas de marketing directo y con los principales catálogos de venta directa del país.
- ◆ Marcada participación en la definición de políticas para equipos en demostración y en todos los aspectos relacionados con el planeamiento del marketing y la publicidad, incluyendo pautas, frecuencias, coordinación con agencias, diseño de promociones y stands en exposiciones.
- ◆ Otra de mis responsabilidades, fue la creación del Canal de Centros Autorizados de Servicio en todo el país para brindar un completo servicio técnico en todo el país.
- ◆ Durante esta etapa, se duplicaron las ventas de la unidad de Negocios respecto a las de 1996.
- ◆ En marzo de 1998, fui designado gerente Comercial de la compañía, a cargo de la estrategia de comercialización de **todos** los productos de la firma y la redefinición de la estrategia de atención comercial a Grandes Cuentas y a PYMES.
- ◆ Trabaje en la creación de un canal de distribuidores, su estrategia de precio y de servicio a fin de que provean excelente servicio y venta en todo el país. Fui responsable por el mix de los productos a importar y comercializar, la coordinación de la logística de distribución y depósitos.
- ◆ En diciembre de 1998 participé en el take over de Canon sobre Konex y del proceso de reestructuración de la compañía. Trabajé en el cambio de imagen y reposicionamiento de la nueva compañía teniendo a cargo 50 personas y reportando directamente al Gerente General.

ENCOTESA-CORREO ARGENTINO

1993-1996

Ejecutivo de Cuentas- Oficial de Negocios

Gestión de los servicios de ventas para el segmento Bancos e Instituciones Financieras.

Al ser promovido a Oficial de Negocios, mis actividades se focalizaron en el desarrollo operativo y comercial del negocio. Atención directa de los principales clientes corporativos de la compañía (cuentas que aportaban un ingreso anual de u\$s 15 mm). Estimaciones, análisis y confección de presupuestos y estrategia de penetración de mercado. A cargo de un equipo de ventas integrado por tres Ejecutivos de Cuentas.

Al finalizar mi gestión, el área había desarrollado nuevos productos y servicios mediante la asesoría a clientes e incrementando la facturación en un 600% respecto del año 1994.

AGFA-GEVAERT AG (GRUPO BAYER)

1992-1993

Asistente de Ventas

Encargado de la administración, comercialización y logística de la operación de los Minilabs (división Foto). Diseño e implementación de acciones estratégicas de ventas, alquiler y leasing. Atención

personal de los clientes más importantes y confección de distintos modelos alternativos de financiación.

TRES ASES S.A.C.I.I.A

1989-1991

Asistente de Gerencia

Empresa dedicada a la producción y comercialización de productos agropecuarios, donde desarrolle tareas de asistencia general.

Formación Académica

Master

Universidad de Estudios Empresariales y Sociales (U.C.E.S.)
Master en Marketing y Management Estratégico

Postgrado

Universidad del Salvador
Postgrado en Logística

Universitario

Universidad: Universidad Católica (UCA, 1994)
Licenciado en Administración de Empresas

Últimos Cursos

The University of Warwick, Postgraduate Award in Management & Business Studies, 2004
Managing Critical Resources "Darden School" Virginia University Sept. 2002
EFQM assessor Training, Abril 2003
"Medición y Evaluación de beneficios e Impacto en la Responsabilidad Social Empresaria",
Universidad de San Andrés, 2003
Executive Management Development Program, Warwick Business School, Coventry UK,
2003

Deportes

Squash, Golf y esquí.

Hobbies

Navegar, Adventure Race y salir a caminar/estar con mis hijos y esposa

Idiomas

Español/Inglés/Alemán

Otras actividades

- ◆ 2005-2006 Presidente de la Cámara Argentina de Prestadores de Servicios Internacionales Aeroexpresos (CAPSIA), Reelecto 2007-2008
- ◆ Docente en la cátedra de casos de políticas de empresas entre 1994 y 1998.
- ◆ Desde 2002, soy Profesor invitado a clases del Master en Estrategia en UCES.

- ◆ Líder Empresario Fundación Avina
- ◆ Miembro ACDE
- ◆ Board Member de la Cámara de Comercio Argentina Holandesa
- ◆ Participación como Conferencista en el MBA UCA 2006, Módulo "Empresa y Comunidad"
- ◆ WBCSD
- ◆ Miembro y Consejero del Consejo Consultivo del IARSE