

Eugenia Klein
eugenia.klein@gmail.com
4393-0389 / 15 5571-9842

EDUCACIÓN

Título	Carrera	Universidad	Año
MBA	MAGISTER EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS	Universidad del CEMA	1995-1997
Desarrollo de Negocios	PROGRAMA EJECUTIVO	Universidad del CEMA	1998
Postgrado Creatividad e Innovación en las Organizaciones	POSTGRADO	Universidad de Buenos Aires – Fac .Psicología	1992
Licenciada en Administración de Empresas	LICENC. EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS	UBA – Fac. Cs. Económicas	1986-1991
Bachiller	BACHILLER	Santo Tomás de Aquino – UCA	1981-1985

ℒ Idioma: Inglés. Nivel Avanzado

PERFIL PROFESIONAL

Experiencia en Responsabilidad Social Empresaria. Red de Empresas.

Experiencia en el país y en el exterior desarrollada en empresas multinacionales de primer nivel en Start Ups y Marketing.

Participé en el desarrollo de proyectos Nacionales e Internacionales, relacionados con las Telecomunicaciones.

Fui partícipe y responsable del inicio de empresas líderes en el mercado, como MULTICANAL, GALAVISION en Rosario, VCC en el interior del país.

Fui responsable del lanzamiento en el país del primer proveedor de Internet con tarifa plana en 1996 – INTERACTIVE – VCC.

Tengo una alta experiencia en:

- ℒ RSE
- ℒ START UPS,
- ℒ Desarrollo de Nuevos Negocios en mercados ya existentes y nuevos mercados,
- ℒ Desarrollo de Planes de Negocios,
- ℒ Planeamiento estratégico y gerenciamiento de proyectos,
- ℒ Seguimiento de las conductas del consumidor objetivo a fin de generar cambios proactivos tendientes a aumentar la penetración en el mercado,
- ℒ Habilidad en la comunicación oral, en las relaciones personales e intrapersonales y en la dirección, coordinación y control de grupos interdisciplinarios de trabajo

EXPERIENCIA LABORAL

2008 –ACTUAL INADI – RED DE EMPRESAS POR LA DIVERSIDAD

Responsabilidades:

Vínculos con Empresas a fin de optimizar y difundir los objetivos del INADI, que apuntan a la inclusión y diversidad en todas las áreas.

Incentivar Acciones de RSE que apunten a generar cambios dentro de la empresa, como así también, dentro de la sociedad.

2003/2007 INSTITUTO ARGENTINO DE TELECOMUNICACIONES

Consultora Senior

Participación en:

- ℒ Evaluar el impacto de la Sociedad de la Información en LA&C.
- ℒ Impacto de las Redes de 3era. generación en el negocio de las Telecomunicaciones.
- ℒ Evaluar sistemas de costos utilizados en LA&C.
- ℒ Servicio Universal, alcance y situación en LA&C.
- ℒ La educación como herramienta útil para cerrar la brecha digital en LA&C.
- ℒ Evaluar la situación de las comunidades indígenas frente a la Sociedad de la Información.
- ℒ Telefonía Rural situación en LA&C.
- ℒ Otros Varios

2002/2000 PSN – PANAMERICAN SPORTS NETWORK

GERENTE DE MARKETING CONO SUR

Responsabilidades: Desarrollo Plan de Marketing, Campañas Publicitarias, Apoyo al plantel de Ventas, Acciones en conjunto con cable operadores para lograr fidelizar abonados.

Logros:

- ℒ Posicionamos a PSN como la señal de deportes más vista en América Latina.
- ℒ Generamos acciones promocionales con empresas de primera línea como Niké.
- ℒ Sponsorizamos a atletas de elite, como Magdalena Aiceaga de las Leonas.
- ℒ Logramos estar presentes en todos los cable-operadores de Latinoamérica.
- ℒ Transmitimos los eventos deportivos más importantes, como la fórmula uno, El Calcio, US Open, la despedida de Maradona, etc.

2000/1999 MOTOROLA – PCS RETAIL OPERATIONS

LIDER DE PROYECTOS

Responsabilidades: Generar nuevos canales de distribución, desarrollar el retail como una nueva unidad de negocios dentro de Motorola Argentina S.A. a fin de venderle directamente al cliente sin pasar por un distribuidor.

Logros:

- ℒ Aumentamos la venta de otros productos fabricados por Motorola .
- ℒ Importamos Accesorios y generamos un Warehouse con productos propios que se distribuían en el momento del pedido.

2000/1999 RIPPLES – DISEÑO DE PAGINAS WEB

SOCIA

Responsabilidades: Desarrollo de la estructura para la creación de portales temáticos en Internet, Coordinación de los grupos para la generación de portales, Asesoramiento en Marketing y Planeamiento estratégico en Internet.

Logros:

- ℒ Realizamos el Sitio de “La Campiña” de Mónica y Cesar.
- ℒ Realizamos el Sitio de compañía de Seguros de Eagle Star
- ℒ Fuimos convocados por MetroRed para realizar su página Web.

1999/1998 CABLEVISION

LIDER DE PROYECTO

Responsabilidades: Unificar todas las operaciones de cable del interior del país adquiridas por CableVisión bajo la misma marca.

Logros:

- ℒ Diseño de un plan de comunicación a ex abonados de VCC para la migración hacia un nuevo operador de cable.

1994/1998 VCC – VIDEO CABLE COMUNICACION

GERENTE DE MARKETING CORPORATIVO

Responsabilidades: Análisis de la competencia en todas las localidades en donde se encuentra VCC, Estudio de la población y crecimiento esperado en las mismas, apoyo constante al departamento de ventas para generar acciones dirigidas a la adquisición de abonados, apoyo al departamento de atención a usuarios con el objetivo de generar acciones tendientes a la retención de abonados, definición de las estrategias comunicacionales en todas las operaciones del país, contacto con las agencias de publicidad de todas las operaciones de VCC (Buenos Aires, Córdoba y Rosario), posicionamiento de la marca de VCC en las operaciones del interior, control presupuestario de marketing de todas las operaciones, desarrollo del plan de marketing de todas las operaciones y control de su posterior crecimiento.

Logros:

- ℒ Incorporar a todas las operaciones del interior del país bajo el paraguas de VCC.
- ℒ Desarrollar, dentro de la compañía, el Marketing y el Planeamiento Estratégico como herramienta indispensable para el crecimiento en abonados en nuevas zonas y zonas ya existentes.
- ℒ Posicionar a VCC como la marca más reconocida y valorada en el mercado de la TV por Cable
- ℒ Realizar acciones promocionales con empresas de primera línea como Pepsi.
- ℒ Lanzamiento al mercado el primer proveedor de Internet con tarifa plana en 1996 – INTERACTIVE
- ℒ Lanzamiento del proyecto INTERNET EN LAS ESCUELAS con EDUC.AR

1994/1992 MULTICANAL – CANAL 13

ASISTENTE DE DIRECTOR EJECUTIVO

LIDER DE PROYECTO – MARKETING

Responsabilidades: Evaluación económico - financiera de operaciones de cable para su posterior adquisición, Análisis de proyectos de inversión en operaciones de cable en el país y en el exterior, seguimiento del presupuesto de las operaciones en una primera etapa, desarrollo de estrategias de comunicación y marketing para el posicionamiento de Multicanal,, contacto con la agencia de publicidad para delinear las estrategias de posicionamiento en todo el país, Análisis constante de la competencia con el objetivo de delinear acciones proactivas y no reactivas, implementación de acciones para posicionar a Multicanal como primer operador de cable del país.

Logros:

- ℒ Comencé a trabajar en Multicanal cuando el grupo Clarín decidió incursionar en la industria del cable a mediados de 1992, contando con 25,000 abonados Cuando me retiré de la empresa, la misma contaba con 500,000 abonados y una fuerte presencia tanto en Capital Federal como en el interior del país.
- ℒ En menos de un año, Multicanal se posicionó como una fuerte competencia en el mercado.

1991/1991 IMASA – INDUSTRIAS DE MAIZ

LIDER DE PROYECTO

Responsabilidades: Generar un Manual de Procedimientos

1989/1991 HARTENECK, LOPEZ Y CIA – COOPERS & LYBRAND

CONSULTOR JUNIOR

Responsabilidades: Preparación del pliego para la licitación de ENTEL, Consultoría de Bell Atlantic, Relevamiento de los procesos administrativos del Banco de Santa Fe para su posterior privatización.

1987/1989 PRESIDENCIA DE LA NACION – SECRETARIA LEGAL Y TECNICA

Relevamiento de los reglamentos de contrataciones de las empresas del estado con el objetivo de crear un reglamento único

ACTIVIDAD DOCENTE

- Profesora Adjunta - Administración de la Producción. **Carrera de Lic. en Administración UBA**, Período: 1991-1992
 - Profesora Administración de Empresas – Nivel Secundario – 1991/1992 – **Escuela Normal Superior Nº 8 Julio Argentino Roca**
 - Profesora Publicidad – Nivel Secundario – 1991/1992 **Escuela Normal Superior Nº 8 Julio Argentino Roca**
 - Capacitación Estrategias de Marketing y Publicidad:
 - **Multicanal:** Plantel de Vendedores y Centro de Atención al Cliente - 1993-1995
 - **VCC:** Plantel de Vendedores y Centro de Atención al Cliente – 1995-1998
 - **Cablevisión:** Plantel de Vendedores y Centro de Atención al Cliente - 1999
-
-