

Contactar

www.linkedin.com/in/alejandro-nicolás-ostrovsky-6b3368b
(LinkedIn)

Aptitudes principales

Negociación
Ingeniería
Engineering

Languages

Portugués (Professional Working)
Inglés (Full Professional)
Italiano (Limited Working)

Publications

Resin–Sisal and Wood Flour
Composites Made from Unsaturated
Polyester Thermosets

Alejandro Nicolás Ostrovsky

Asesor Técnico Comercial en Morgan Advanced Materials
Buenos Aires

Extracto

Ingeniero en materiales con 15 años de experiencia en ventas técnicas B2B en la industria nacional e internacional.

Amplios conocimientos y experiencia comprobable en los mercados petroquímico, siderurgia, construcción y materiales avanzados entre otros.

Fuerte orientación hacia la venta consultiva y propuestas de valor. Adaptación al cambio y aprendizaje constante.

Experiencia

Morgan Advanced Materials
Asesor Técnico Comercial
agosto de 2016 - Present (5 años 5 meses)
Buenos Aires, Argentina

Ingeniero técnico comercial responsable por la comercialización de refractarios y materiales aislantes en el mercado de Oil and Gas, Energía, Aluminio y construcción en general.

Seguimiento de ventas, elaboración road map, bussines plan, forecast y budget anual.

Visitas a clientes y realizacion de presentaciones/capacitaciones.

Sibelco Group
Regional Key Account Manager
octubre de 2015 - agosto de 2016 (11 meses)
Argentina

Responsable por la comercialización de cales en el mercado Siderurgico.

Atlas Copco
Asesor tecnico comercial
enero de 2015 - octubre de 2015 (10 meses)

Desarrollo del mercado de herramientas industriales en Argentina.

Seguimiento de cuentas claves y potenciales clientes.

Trabajo con distribuidores zonales.

Visitas técnicas, elaboración de forecast de ventas, cursos de capacitación a clientes, etc.

Principales mercados: off road, motocicletas, línea blanca, electrónica, fabricación y mantenimiento.

Mareintex

Asesor técnico comercial

enero de 2014 - enero de 2015 (1 año 1 mes)

Argentina

Responsable de la comercialización de repuestos textiles.

Visitas técnico comercial.

Asesoramiento a clientes.

Desarrollo de mercado.

CPIC Brasil Fibras de Vidro Ltda

Ingeniero Comercial

septiembre de 2012 - enero de 2014 (1 año 5 meses)

Responsable por ventas de fibra de vidrio en el mercado Latinoamericano, México y Sudáfrica.

Desarrollo de nuevos negocios y cuentas existentes.

Negociación de precios, consultas técnicas, desarrollo de clientes, control y seguimiento de entregas.

Asistencia a congresos y ferias internacionales.

Elaboración de informes a gerencia.

Pall Corporation

Ingeniero Comercial

octubre de 2010 - agosto de 2012 (1 año 11 meses)

Comercialización de filtros, separadores de fluidos y soluciones de alta tecnología para el control de la contaminación de los fluidos.

Visitas tecnico-comerciales, elaboración de presupuestos, seguimiento de compras, control de costos del producto.

Interacción con la corporación a nivel global elaborando informes, reportes, y solicitando apoyo en temas técnicos.

Fundicion San Cayetano

Ingeniero comercial

diciembre de 2009 - octubre de 2010 (11 meses)

Ingeniero comercial especializado en la comercialización de cilindros de laminación para la industria Siderúrgica.
Elaboración de presupuestos, asistencia técnica, control de costos y logística.
Responsable sobre la evolución de ventas de cartera de clientes compuesta por empresas siderurgias nacionales e internacionales.
Visitas técnicas dentro y fuera del país.

Tenaris

Industrial Managment Control Analyst
noviembre de 2006 - octubre de 2009 (3 años)

Analista senior en el área de planeamiento industrial.
Control y fijación de estándares de producción y costos industriales,
Optimización de tiempos y procesos.
Análisis productivo y económico de inversiones.
Elaboración de informes de gestión operativa y presentaciones sobre los principales indicadores de la planta.
Elaboración del Budget anual de áreas productivas y plantas industriales.

IPH

Technical Sales Engineer
2005 - 2006 (1 año)

Asesoramiento técnico y comercial.
Preparación de cotizaciones.
Visitas a grandes clientes.
Estimaciones de costos.

Educación

Universidad Austral, Argentina
Diplomatura en Negocios Petroquimicos, Posgrado Ingeniería · (2020 - 2020)

Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales
Direccion de proyectos, Gestión de proyectos · (2018 - 2018)

Universidade Federal de São Carlos
Ingeniería en materiales · (1999 - 1999)

Universidad Nacional de Mar del Plata
Ingeniero en Materiales, Ingeniería · (1993 - 1999)