

RESUMEN

Ejecutivo senior con desarrolladas habilidades de resolución de problemas y dirección de operaciones y negocios en proyectos de gran envergadura. Comprometido con la excelencia, con gran atención a los detalles y un alto nivel de integridad. Capacidad para entender los mercados internacionales y propiciar políticas de desarrollo comercial.

EXPERIENCIA LABORAL - Actual

Corbis Global

Enero 2007 | Presente

Director de Desarrollo de Negocios

Responsable de la identificación, el desarrollo y la concreción de negocios de arquitectura y construcción en mercados globales. Mercados de actividad: Estados Unidos, Australia, Medio Oriente, Brasil; y Europa.

Responsabilidades:

- ✓ Supervisión de la preparación, entrega y negociación de propuestas.
- ✓ Definición de precios, cronogramas y condiciones especiales.
- ✓ Definición del Plan de Negocios anual de la compañía. Fijación de metas y objetivos, definición de recursos e iniciativas de marketing.
- ✓ Evaluación de mercados y potenciales clientes globales. Contacto y seguimiento de negociaciones.

El rol está dividido en dos actividades principales:

1. Generación de nuevos clientes (50% del tiempo)
 - a. Identificación de clientes objetivo.
 - b. Generación de prospectos a partir de recomendaciones, participación y presentaciones en eventos de la industria y campañas de marketing.
 - c. Desarrollo de las alternativas técnico-económicas óptimas para cada mercado y cada cliente.
 - d. Maximizar el retorno de la inversión en desarrollo de mercados y clientes.
 - e. Actualizar al departamento de operaciones sobre las últimas tendencias del Mercado global.
2. Seguimiento de clientes existentes (50% del tiempo)
 - a. Maximizar la facturación y rentabilidad de las operaciones en curso identificando oportunidades de optimizar y ampliar nuestros servicios.
 - b. Dar soporte a Operaciones en la coordinación y asignación de recursos en el mediano y largo plazo.
 - c. Desarrollar y presentar el Plan de Negocios y las proyecciones de facturación de manera de alinear todas las áreas de la empresa detrás de un mismo objetivo.
 - d. Maximizar el retorno de la inversión en el seguimiento y mantenimiento de clientes existentes.

Principales logros

- ✓ Negociación de un contrato de soporte arquitectónico para el Hospital Al Ain, en los Emiratos Árabes Unidos. El proyecto consiste en un hospital de alta complejidad de 350.000 metros cuadrados y Corbis Global proveyó soporte en el desarrollo de la arquitectura a través de un equipo de 4 arquitectos localizados en la obra y 20 arquitectos trabajando en forma remota desde Córdoba, Argentina. Todo el proyecto fue desarrollado con la metodología BIM utilizando Revit como herramienta de diseño
 - ✓ Desarrollo, negociación y puesta en marcha de un modelo de negocios de largo plazo con dos firmas de arquitectura en Estados Unidos y Australia. Basado en compromisos de largo plazo, tarifas especiales y asignación particular de riesgos. El éxito de esta negociación significó trabajo continuo para más de 40 arquitectos de Corbis Global. Los diferentes equipos de trabajo fueron asignados a proyectos Los Ángeles, Dubai, Melbourne y Perth.
 - ✓ Tres contratos de soporte profesional para la transición de herramientas de 2D a 3D en Sudamérica. Dos de ellos en Brasil y el restante en Chile. En todos los casos se incluyó como parte del soporte de Corbis Global un programa de entrenamiento intensivo para personal de nuestros clientes.
 - ✓ Orador principal en la conferencia "Desarrollo Integrado de Proyectos" llevada a cabo en Córdoba, Argentina para la comunidad de profesionales de la arquitectura y construcción.
 - ✓ Orador principal en la conferencia "Desarrollando negocios en Brasil" llevada a cabo en la sede del American Institute of Architects, en Los Ángeles, California
-

EXPERIENCIA LABORAL - Anterior

José Cartellone Construcciones Civiles S.A.

Enero 2005 | Noviembre 2006

Gerente Regional para Centroamérica y El Caribe

Responsabilidad total por las operaciones y el desarrollo de la firma en la región.

Responsabilidades:

- ✓ Supervisión de la preparación, entrega y negociación de propuestas.
- ✓ Definición de precios, cronogramas y condiciones especiales.
- ✓ Seguimiento de proyectos en curso y potenciales
- ✓ Negociaciones comerciales vinculadas con proyectos de infraestructura

José Cartellone Construcciones Civiles S.A.

Marzo 1999 | Enero 2005

Gerente de Desarrollo de Negocios para Centroamérica y El Caribe

Responsabilidades:

- ✓ Identificación, seguimiento y concreción de oportunidades en sector de la construcción de infraestructura.
- ✓ Desarrollo de relaciones comerciales con potenciales clientes y socios, públicos y privados.

CURRICULUM VITAE

MARCELO R. CARRO
Marcelo.carro@gmail.com
54-3543-401-556

- ✓ Elaboración de propuestas de negocios y licitaciones incluyendo definición de precios y cronogramas.
- ✓ Negociaciones contractuales con clientes y socios; en particular contratos tipo EPC
- ✓ Evaluación financiera de proyectos y oportunidades de negocios de construcción y concesión.

José Cartellone Construcciones Civiles S.A.

Septiembre 1993 | Marzo 1999

Jefe de Oficina Técnica para Centroamérica y El Caribe

José Cartellone Construcciones Civiles S.A.

Junio 1992 | Septiembre 1993

Jefe de Oficina Técnica en el proyecto Carretera San Pedro Sula – El Progreso, en San Pedro Sula, Honduras

Impresit - Girola - Lodigiani (Impregilo SpA.)

Marzo 1990 | Junio 1992

Jefe de Oficina Técnica y Supervisor de obras de hormigón en el Proyecto Hidroelectrico Zimapan en Hidalgo, Mexico

EDUCACION

Universidad de Buenos Aires

Arquitecto

Graduado en 1987

Universidad Catolica Argentina

Ingeniero Civil (Incompleto – 1 año)

Capacitación intensiva en negociaciones contractuales y evaluación financiera de proyectos

IDIOMAS

Español: Nativa

Inglés: Avanzado

Frances: Básico - Conocimiento técnico

Italiano: Básico - Conocimiento técnico

MANEJO HERRAMIENTAS DE COMPUTO

Windows OS

MS Office (Excel, Word, PowerPoint, Access)

MS Project

Revit Suite