



# LEONARDO ESPIRO ROTMAN

ARQUITECTO - PROJECT MANAGER - ARQUITECTURA DEL OCIO

**OBJETIVO PROFESIONAL:** actividades laborales técnicamente complejas, en variedad de contextos y con un grado considerable de autonomía y responsabilidad personal.

## PROYECTADOS

102.458 m<sup>2</sup>

## CONSTRUIDOS

41.256 m<sup>2</sup>

## PROYECTOS REALIZADOS

SPAS	GIMNASIOS	HOTELES	RESTAURANTES	DISCOTECAS	CAFETERÍAS
21	6	5	16	24	5
MUSEOS	TEATROS	AUDITORIOS	BOWLINGS	STANDS	CAMPINGS
1	1	1	3	1	1
PARQUES ACUÁTICOS	PARQUES TEMÁTICOS	CENTROS COMERCIALES	BARES MUSICALES	CONJUNTO DE VIVIENDAS	VIVIENDAS PARTICULARES
2	2	1	8	4	8

## PROJECT MANAGER

6

## JEFE DE PROYECTO

109

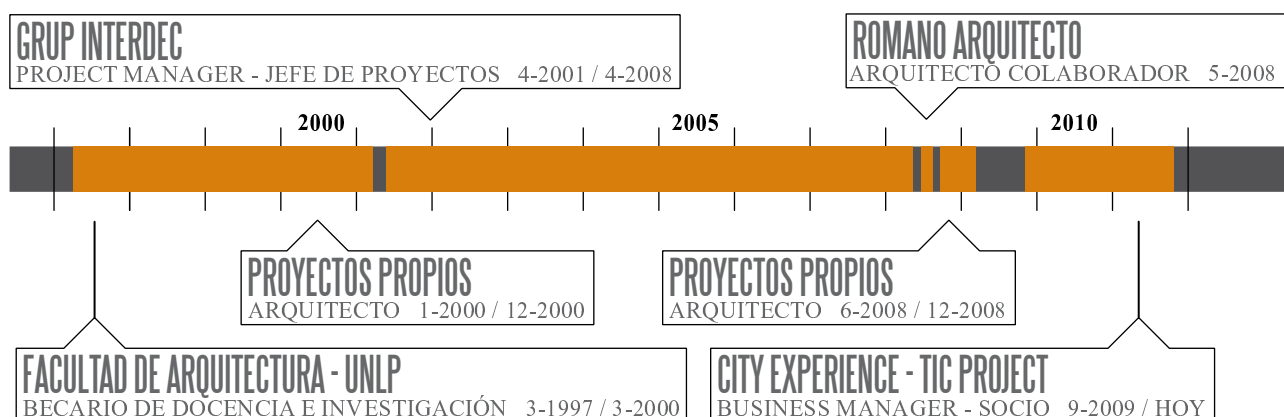
## DIRECTOR DE OBRA

16

## COLABORADOR

24

## PROYECTOS & EMPRESAS



## PROYECTOS & SITUACIÓN GEOGRÁFICA

## PROYECTOS EN OTROS PAÍSES



## TAREAS COTIDIANAS

**PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE PROYECTOS:** Planificación global del proceso desde el desarrollo del proyecto hasta la edificación, teniendo en cuenta aspectos contractuales, condicionantes de entorno, exigencias técnicas o normativas y necesidades o deseos del cliente. Diseño y elaboración de anteproyectos, proyectos básicos y ejecutivos. Gestión y responsabilidad sobre el equipo de proyecto, habiendo coordinado durante varios años equipos de hasta 10 personas, compuestos por arquitectos, interioristas y delineantes.

**RELACIÓN CON CLIENTES Y PROFESIONALES EXTERNOS:** Contacto cotidiano con los clientes y con otros profesionales externos, tales como Arquitectos estructuralistas, Aparejadores o Coordinadores de seguridad y salud, Ingenieros de instalaciones o licencias y Consultores en insonorización u otras especialidades.

**COORDINACIÓN DE INDUSTRIALES Y PROVEEDORES:** Elaboración de pliegos de condiciones técnicas, solitud de presupuestos, evaluación y selección de los industriales o proveedores más adecuados para los proyectos. Coordinación de las tareas en la obra y supervisión de los acabados y terminaciones.

**SOPORTE AL EQUIPO COMERCIAL DEL DESPACHO:** Realización de presentaciones, dosieres comerciales y soporte técnico durante las reuniones de venta de proyectos.

## ARQUITECTO SUPERIOR

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA  
Argentina - Año 1994 / 2000

## TÍTULO HOMOLOGADO

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE SEVILLA  
España - Año 2006

## POSTGRADOS

**INSTALACIONES DE TELECOMUNICACIÓN EN LA EDIFICACIÓN** (90 hs.) Año 2001

**RESTAURACIÓN ARQUITECTÓNICA** (90 hs.) Año 2002

**DERECHO URBANÍSTICO ESPAÑOL** Año 2007

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CATALUNYA, España

**LICENCIATURA EN FÍSICA** (Tercer año completo) Años 1990 / 1993

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA, Argentina

## COMPETENCIAS PROFESIONALES

**PENSAMIENTO ANALÍTICO Y ORGANIZACIÓN:** gran capacidad para el registro, delegación y seguimiento de tareas. Facilidad para establecer prioridades. Responsabilidad personal en materia de análisis y diagnósticos, diseño, planificación, ejecución y evaluación. **COMUNICACIÓN:** capacidad para explicar, de escucha activa y recogida de aportaciones. **EMPATÍA:** habilidad para ponerse en el lugar del cliente o proveedores sin perder de vista los objetivos de la empresa. **INICIATIVA:** capacidad para crear, realizar y proponer. **ASERTIVIDAD:** saber exponer mi punto de vista sin generar una actitud defensiva en el interlocutor.

## OTROS ESTUDIOS

**MANAGEMENT:** Gestión de proyectos colaborativos, Herramientas 2.0 y estrategias para mejorar el rendimiento y la efectividad en las tareas profesionales cotidianas. **TRABAJO EN EQUIPO:** Dinámicas de grupo en ambientes de trabajo, Cooperación empresarial, Motivación y auto-motivación, Resolución de conflictos, Gestión de cambios, entre otros. **COMUNICACIÓN:** Realización de presentaciones eficaces, Networking. **CREATIVIDAD:** Técnicas de creatividad, Aplica la creatividad a las ideas, Generación y evaluación de ideas.

BARCELONA ACTIVA - Agencia de Desarrollo Local del Ayuntamiento de Barcelona Años 2008 / 2011

**NEGOCIACIÓN:** Fundamentos comerciales y argumentos de venta, Fundamentos de negociación.

Programa PROJECTA'T de la Generalitat de Catalunya

ESCUELA DE NEGOCIOS LA SALLE, Campus Barcelona Año 2011

## CASTELLANO

Lengua Materna

## INGLÉS

LEE: **Excelente**  
ESCRIBE: **Excelente**  
HABLA: **Bueno**  
ENTIENDE: **Excelente**

## CATALÁN

LEE: **Excelente**  
ESCRIBE: **Bueno**  
HABLA: **Bueno**  
ENTIENDE: **Excelente**

## INFORMÁTICA

**AUTOCAD 2D:** Excelente. **MICROSOFT PROJECT:** Bueno. **PRESTO:** Bueno. **POWER POINT / EXCEL WORD:** Excelente. **PHProjekt / PROJECT HQ / GOOGLE DOCS:** Buen manejo de herramientas 2.0 para la gestión general de proyectos de manera colaborativa y online. **PHOTOSHOP / INDESIGN / DREAMWEAVER:** Básico **PREZZI:** Excelente.

## DATOS PERSONALES

EDAD: **40 AÑOS.** NACIONALIDAD: **ESPAÑOL & ARGENTINO.** CARNET DE CONDUCIR: **B.**

CONTACTO: **647 783 343 & 93 325 8706 - leo.espiro@gmail.com.**

DIRECCIÓN: **C/ MORABOS 22, 3º 1º (08004) BARCELONA**