Fernando A. Aranovich

|  |  |
| --- | --- |
| Experiencia profesional | 02/2014 – 08/2014 **SEVAIND SA**  Av. Caseros 1735, Capital Federal. **[Asesor Técnico/Comercial Productos PROSER](https://www.linkedin.com/search?search=&title=Asesor+T%C3%A9cnico%2FComercial+Productos+PROSER&sortCriteria=R&keepFacets=true&currentTitle=CP&trk=prof-exp-title" \o "Buscar otros usuarios con este cargo)** Brindar asesoramiento técnico / comercial, generando soluciones de conectividad industrial y telemetría, sistemas SCADA. Armado de proyectos especiales e instalaciones en todo el país. Ingeniero de Producto y Facility Manager. Mis responsabilidades actuales: Manejo de Productos y Desarrollo de Negocios. Asesoramiento Técnico y Comercial a clientes.  Análisis de licitaciones, armado de ofertas técnicas y económicas.  Coordinador de tareas Técnicas y Comerciales. Análisis técnico de proyectos, diseños de redes y configuración de facilidades.   SERVAIND SA es una empresa que brinda soporte de ingeniería, especializada en la implementación y mantenimiento de plantas industriales, energía y transporte de gas. Desarrollo de redes y servicios, aplicando en los proyectos la integración de las tecnologías más convenientes. SERVAIND cuenta con una unidad de negocios llamada PROSER dedicada a la fabricación de dispositivos de conectividad industrial y telemetría, al mismo tiempo cuenta con productos especialmente diseñados para la medición y corrección de volumen de gas natural. Dentro de los productos PROSER encontramos: Aisladores y Conversores de protocolos RS-232/RS-485, expansores de puertos Modbus, Módems GSM/GPRS, Transductores de temperaturas y de tensión continua a señales de 4 a 20 mA, Conversores TCP/RS-232/485, Adquisidores de datos, Dataloggers, Unidades Correctoras de Volumen, y computadores de flujo entre otros. Todos los productos son de Fabricación NACIONAL.  05/2011 – 01/2014 **Intepla SRL Ingeniería & Telecomunicaciones**  Paseo Colón 797, Piso 3er piso B C.F.  Ingeniero de Producto.  La tareas asignadas:  Manejo de Proyectos y Desarrollo de Negocios.  Asesoramiento Técnico a Clientes sobre tecnología y software de aplicación y de valor agregado.  Coordinador de tareas Técnicas y Comerciales con proveedores y clientes.  Implementador técnico solicitud de requerimientos y programación de equipamientos.  Análisis técnico de proyectos, diseños de redes y configuración de facilidades.  Experto en comunicaciones (Telefonía, Call Centers, Equipamientos de Radios Digitales y Analógicos, Cableados e Infraestructura y Sistemas de Comunicaciones de superficie o subterránea).  Intepla SRL es una empresa de ingeniería en comunicaciones, especializada en la implementación y desarrollo de redes y servicios, aplicando en los proyectos la integración de las tecnologías más convenientes.  Dentro de la línea de productos que comercializamos se encuentran, los productos de la Marca 2N Telekomunikace, como Gateways GSM de 1 a 32 canales escalables, Centrales IP, Porteros IP con cámaras, sistemas traductores Ethernet / GSM industriales y sistemas de paging IP. Productos Tranzeo Radios para enlaces del tipo Punto a Punto o Punto Multipunto. Módems GSM Land Cell de Cal Amp, Dataradios industriales RTU en UHF y VHF, Amplificadores de Señal de celulares Wilson (BDA), equipos MicroWave (radio enlaces de alta capacidad) con configuraciones ajustables permitiendo combinaciones de E1, DS1, IP, SDH y PDH, de acuerdo a las necesidades del proyecto. Representamos a las firmas PBE – MRS para todos sus sistemas de comunicaciones, tracking, monitoreo y control de operaciones mineras e industriales. También somos representantes exclusivos de la marca Hytera en equipos de comunicaciones de 2 vías manejando tecnologías TETRA, DMR y Convencional o analógicas.  También participamos en varias UTE colaborando en el desarrollo de proyectos integrados tanto en el área de ingeniería como de implementación.  1998 – 05/2011 **SkyTel Telecomunicaciones Argentina S.A.**  Florida 537, Piso 17 C.F.  Jefe del área de Tecnología.  Ingresé en julio de 1998, como asistente dentro del área de Telefonía, reportando al Jefe del sector. A mediados de 1999, el jefe es trasladado a Venezuela, por lo que se me ofrece ocupar la posición vacante.  Mis tareas en ese momento eran brindar soporte de comunicaciones a todos los call centers distribuidos en los diferentes edificios y atender los requerimientos corporativos a las demás áreas.  Debido a los buenos resultados y mis conocimientos técnicos en septiembre de 2001, me piden que por favor coordine el área del laboratorio técnico, por lo que comenzaron a reportar tres colaboradores.  En Abril del 2003, por razones operativas se incorporan al área Técnica los sectores de Servicios Generales y Bodega, por lo que las tareas logísticas, depósito y mantenimiento pasan a estar bajo mi responsabilidad. Cabe aclarar que siempre se conformaron muy buenos grupos de trabajo y esto permitió obtener mejores resultados y ambiente laboral. Por último y debido a una restructuración de la empresa se decide tercerizar el servicio de mantenimiento de los sistemas informáticos, debiendo coordinar las tareas realizadas por el proveedor, que prestaba el servicio de mantenimiento.  Desde luego gestión de todos los proveedores de servicios relacionados con las áreas a mi cargo eran parte de mi responsabilidad diaria.  Adicionalmente dentro de mis tareas estaban el armado de reportes e informes de estado y resultado para ser elevados a la dirección de la empresa.  Resumiendo bajo mi responsabilidad estaban las siguientes áreas:  Sistemas  Telefonía  Laboratorio  Bodega  Servicios Generales  Customer Service  Tareas a cargo:   * Administración de los servicios corporativos (Infraestructura y Servidores). * Administración del los sistemas de Paging * Administración de las bases de datos y consultas. * Administración de los servicios y mantenimiento de los equipos de telefonía. * Creación y administración de Call Center. * Administración de las plataformas de CRM. * Elaboración de los reportes de control y estadística operativos. * Confección de los informes de estado y resultado para la Dirección. * Creación de tableros de control y KPIs. * Asesoramiento técnico e implementación de nuevos servicios, trabajando con las áreas de Marketing y ventas. * Ingeniero de Ventas. * Manejo y coordinación de proveedores. * Leader de proyectos de tecnología. * Manejo de grupo de trabajo y personal a cargo.   1987 – 1998 **Liefrink & Marx SA**  Viamonte 811 Cap. Fed.  Técnico / Encargado  Desarrolle toda mi carrera profesional dentro del departamento técnico, comencé como técnico recién recibido y luego de varias capacitaciones y algunos años de experiencia y en vista de mis buenos resultados fui promocionado a posiciones de mayor jerarquía y responsabilidad, hasta alcanzar el cargo de encargado de clientes especiales, donde mis funciones eran intermediar entre el cliente y la empresa, gestionando los recursos y coordinando grupos de trabajo.  Tareas a cargo:   * Coordinación y capacitación del personal a cargo. * Gestión de las relaciones con los responsables del cliente. * Generación de reportes operativos y obtención de los certificados de conformidad de los clientes. * Coordinación de tareas con clientes, colaboradores y proveedores. * Algunos de los clientes importantes en los cuales me desempeñe como encargado fueron: Correo Argentino, Banco Provincia de Buenos Aires, Casa de Gobierno y Quinta Presidencial de Olivos, Ministerio de Relaciones Exteriores, etc. habiendo desarrollado una exitosa gestión. |

|  |  |
| --- | --- |
| Educación | 1980 – 1985 Instituto Parroquial Juan XXIII, Ramos Mejía  Técnico en Electrónica  1986 – 1991 Universidad Tecnológica Nacional, Almagro CF  Tercer año completo en Ingeniería Electrónica.  1997 – 1999 BS Training Center, Capital Federal  Cursos sobre Administración de Windows NT Server 4.0  Cursos sobre Core Tecnology (Arquitectura de Windows NT)  2003 – 2006 Fundación Bank Boston, Capital Federal  Técnico Superior en Comercio Internacional.  Manejo y evaluación de Proyectos.  Curso de negociación y comunicación efectiva.  2007 Curso de Access  2007 Curso sobre manejo de Informix y Unix   1. Cursos de Telefonía IP, Free PBX y Asterisk 2. EducaciónIT, Capital Federal   Carrera de administrador de sistemas Linux  Curso de HTML  Curso de Programación en PHP.  2010  Introducción a las normas COPC y Manejos de KPIs para centros de atención al cliente, y manejo de servicios. |
| Idiomas | 1999 – 2002 Wall Street Institute  2007 – 2008 Tomo clases en un instituto particular  Inglés: Intermedio / Avanzado |
| Objetivo | Desarrollarme profesionalmente dentro de una empresa de primera línea, aportando todos mis conocimientos y experiencia, formando parte de un grupo destacado de trabajo. |

Marcelo T. de Alvear 1262 5° Piso Depto. 42 (1058) Capital Federal

|  |  |
| --- | --- |
| Información personal | * Divorciado * Argentino * 47 años * Un hijo |

Teléfono 4812-8827 153-237-2550 e-mail faranovich@live.com.ar