

**Carlos A. Pereda**  
4784-1560 15 6428-6194  
chinoapereda@gmail.com

---

### **Perfil**

Poseo amplia experiencia en áreas de Relaciones Institucionales, Prensa y Marketing (Promociones y Eventos), con destacada trayectoria de Jefatura adquirida en empresa aseguradora de primer nivel. Orientado a resultados y al trabajo en equipo. Capacidad de negociación efectiva. Excelente nivel de relaciones interpersonales. Visión estratégica e integral. Aptitud y liderazgo para la conducción de equipos de trabajo.

### **Datos Personales**

**Edad:** 39 años

**Estado Civil:** Soltero

**Domicilio:** Av. Libertador 5569 10º A (C1426DQS) CABA

### **Experiencia profesional**

**Caja de Ahorro y Seguro S.A.**

**08-2003 / 06-2013**

***Jefe de Prensa, Promociones y Eventos. Dirección de Marketing y Estrategia.***

*Headcount: 4 personas. Presupuesto: \$: 6 mill.*

#### **PRENSA:**

- Generar y mantener una red de contención en materia periodística a través de una buena relación con los principales referentes/formadores de opinión del mercado.
- Planificación, pauta y control del presupuesto Institucional.
- Generar un reporte diario (Clipping) con información relacionada con la Empresa y/o el Grupo Wertheim.
- Difundir en todos los medios las acciones comerciales de la Compañía (notas, publinotas, gacetillas).
- Interlocutor entre los medios/periodistas y la Compañía.
- Contratación de Medios.
- Intervenir y solucionar en tiempo y forma reclamos que se manifiesten en la vía pública, casa central, sucursales o por medio de periodistas, medios de comunicación y asociaciones de defensa del consumidor.
- Manejo del vínculo con la consultora de prensa.
- Responsable de la imagen Institucional.

#### ***Principales Logros***

- Logré actuar en tiempo y forma, brindando contención y solución a muchos reclamos realizados en la vía pública/sucursales y Casa Central, en la mayoría de ellos se logró evitar la presencia de los medios de comunicación.
- En conjunto con las principales áreas de la Compañía, trabaje en un protocolo de acción a fin de responder la gran demanda de reclamos que produjo el granizo del año 2006, lo que implicó un

impacto económico para la Compañía de \$30 millones. Debido a la excelente ejecución, la empresa no se vio perjudicada en los medios. Esta experiencia se aplicó exitosamente durante este año con las inundaciones que se dieron en CABA y GBA, si bien el impacto económico fue de \$100 millones, la Compañía no se vio perjudicada en los medios de comunicación.

- Durante toda mi gestión, la Compañía no fue mencionada en forma negativa por ningún periodista como así tampoco por los principales medios de comunicación.
- Logré implementar un programa de Marketing Relacional con los periodistas, lo que ayudó a optimizar la pauta publicitaria y la relación con ellos.
- Logré negociar exitosamente varias situaciones de extorsión por parte de periodistas.

#### **PROMOCIONES Y EVENTOS:**

- Responsable por el desarrollo y control en la implementación de acciones de Marketing Relacional (viajes, degustaciones, espectáculos deportivos, culturales y sociales, temáticos, entre otros) para clientes externos e internos de todas las Gerencias de la Cía.
- Responsable por el desarrollo y control en la implementación de todos los eventos Institucionales de la Compañía a nivel nacional (Stand, inauguraciones, promotoras, etc.)
- Integrante del Comité responsable de la estrategia Comercial y de Marketing de la Compañía.
- Colaborar en la estrategia/implementación de acciones en coordinación con Marketing Directo, para fomentar tráfico a los canales tradicionales (Sucursales, Web, Redes Sociales y Call Center).
- Responsable de la confección, planificación, desarrollo y control del presupuesto de Promociones y Eventos.
- Colaborar en la estrategia y posterior implementación de alianzas con socios estratégicos.
- Manejo del vínculo con las agencias de Promociones.
- Contratación de Celebrities.
- Responsable del Programa de Beneficios para clientes, desarrollo y mantenimiento de la plataforma.
- Proponer, centralizar y adquirir todos los elementos de Merchandising que solicitan las distintas áreas de la Compañía, como así también los regalos empresariales y/o de fin de año.

#### ***Principales Logros***

- Logré implementar un calendario anual de eventos del que participaron todas las áreas comerciales de la Compañía, de esta manera se optimizaron los presupuestos de cada área como así también se logró mejorar el posicionamiento de la Compañía y la relación con los clientes.
- Durante mi gestión, la Compañía fue premiada en varias ocasiones por el diseño de sus Stand.
- Logré implementar un exitoso torneo anual de Golf del cual participan los principales clientes de la Compañía. En mayo de 2013 se llevó a cabo la 4ta. edición en el BAG.
- El área de Promociones fue clave en el éxito de la presentación de un concurso de ventas donde la Compañía decidió abrir un canal comercial con Productores.
- A través de la intervención del área, se logró mejorar el relacionamiento con los socios estratégicos y la ampliación de los acuerdos.
- El presupuesto de Promociones y Eventos se incrementó en los últimos 3 años en un 100%, esto se pudo lograr por los resultados obtenidos durante mi gestión.

**Último sueldo Bruto a Julio/2013: \$27.000 + Bonus.**

**Caja de Ahorro y Seguro S.A.**

**08-2001 / 08-2003**

***Analista Control de Presupuesto y Publicidad. Gerencia Prensa, Promociones y Eventos.***

- Control presupuestario del área de Publicidad (\$ 15 mill).
- Control de pago a Proveedores.
- Control de Pautado a nivel nacional.
- Planificación, Contratación y Auditoría de Medios.
- Reportes de Gestión.
- Responsable de la imagen Institucional en vía pública.
- Control de imagen en punto de venta/Trade Marketing.
- Interlocutor con agencia de Publicidad/Medios.

**Caja de Ahorro y Seguro S.A.**

**09-1997 / 08-2001**

***Analista Control de Gestión. Gerencia Técnica.***

*Headcount: 1 persona.*

- Proveer a la Gerencia General, a las distintas Gerencias medias y a los canales de distribución de informes y presentaciones mensuales de gestión.
- Realización de análisis tendientes a evaluar la productividad de las distintas sucursales.
- Análisis de Siniestralidad por sucursal, por cobertura y plan.
- Elaboración de los presupuestos de producción, siniestros y gastos.
- Evaluación de proyectos de inversión, análisis de Balances de diferentes compañías.
- Manejo de información de mercado y organismos de control.

### Capacitación especializada

- Relaciones Institucionales, Universidad CEMA, 2005.
- Comunicación Institucional, Universidad Austral, 2004
- Planificador de medios, Asociación Profesionales de Medios, 2003.
- Congreso Latinoamericano de Marketing y Marketing Directo e Interactivo, AMDIA, 2003.
- Misión y Visión en el negocio del Seguro, Caja de Seguros S.A., 1998.

### Estudios cursados

- ***Despachante de Aduana (CENT Nº 6)***, graduación 1999.