

EDUARDO RODRIGUEZ ARTOLA

Nacionalidad Argentina
Localidad C.A.B.A.
Teléfono +54 9 11 2711 5376
E-Mail eduardo.rodriguezartola@lctechgroup.com



EXPERIENCIA LABORAL

LC TECH GREEN POWER (11.2018 – Presente)

Director Comercial.

- Responsabilidad comercial del desarrollo de mercado de soluciones en energías renovables. Foco integral de soluciones sinergizadas en línea con Industrias 4.0
- El grupo LC_Tech posee un destacable background en Sistemas de Control, y actualmente desarrollando proyectos integrales que suman Digitalización, Inteligencia Artificial y Realidad Aumentada.

Grupo EMEPA S.A. (2017 – Presente)

Director de Marketing.

- Responsable de Posicionamiento y Negocios de la Compañía.
- Responsable de Relacionamiento Comercial Internacional y Nacional
- Desarrollo de Mercado para la región de Trenes desarrollados y construídos en Argentina por EMEPA S.A.
- Responsable de Relacionamiento con el Sector Público y Sector Privado. Reporte al accionista.

ABB Argentina (2007-2017)

Gerente de Unidad de Negocios Power Conversion / Gerente Desarrollo de Mercado Ferrocarriles y Mercado Almacenes Inteligentes.

- Responsabilidad integral para el Desarrollo de los Mercados de: Energía Solar, Rectificadores de Alta Potencia para Generación Eléctrica y Sistemas de Propulsión Eléctrica Ferroviaria
- Responsabilidad integral en el desarrollo de Mercado - Aspectos Técnicos - Comerciales - Contractuales - Comunicacionales - Institucionales – Volumen de negocios > u\$s 100 Millones
- Responsabilidad del desarrollo comercial de mercado para una sofisticada solución de logística de avanzada Exitosa gestión que permitió posicionar a la Compañía con el mayor market share del segmento.

YPF S.A. / REPSOL YPF S.A. (1996-2007)

Responsable Comercial Área Metropolitana / Gerente Retail Santa Fé / Coordinador Jefe Comercial Buenos Aires .

- Sistema de Comercialización y Fidelización de productos y servicios para Empresas.

- Lider de 8 profesionales Responsabilidad Desarrollo de mercado, marketing y co-mercialización de 250 puntos de ventas – Distribuidores y Operadores - pricing – créditos e inversiones en la Red. Volumen de negocios MMu\$d 200.
- Desarrollo de Mercado Ferrocarriles- Exitosa Gestión para la Compañía que recuperó un mercado perdido. Cuatro profesionales a cargo - Coordinador Combustibles Mercado Industrias - Análisis de negocios y evaluación de Proyectos – Volumen de negocios MMu\$d 180.

VANDENFIL S.A.I.A. (1994-1995)

Coordinador de Marketing y Ventas.

- Coordinador de Marketing y Ventas de un nuevo mercado a Desarrollar por la Compañía en Productos textiles de tela plana. Definición y cuantificación de volumen potencial – Desarrollo de canales adecuados y de nuevos clientes de alta sofisticación.

EDENOR S.A. (1994-1994)

Sub Gerente de Marketing.

- Lider proyecto “Nuevo Débito Automático” – Líder proyecto “Cash Power 2000” - Producción de nuevos servicios y canales de comunicación con los clientes – Satisfacción de necesidades detectadas en el mercado.

SHELL CAPSA (1991-1994)

Asistente Comercial a clientes y transporte.

- Refinería Buenos Aires – Asistente comercial – Programación de distribución en diversos mercados - Rotaciones programadas por distintos negocios.

FORMACIÓN ACADÉMICA

UBA – Universidad de Buenos Aires

Ingeniero Industrial.

Universidad Nacional de Rosario.

Master in Finance.

M.I.T. Massachusetts Institute of Technology

Economics concepts for Engineers & Managers.

1994

University of Central Florida.

COurse of Business – Microeconomy & Marketing.

1996

Grupo Estratégico Buenos Aires – Alberto Wilensky.

Marketing Estratégico.

1993

SHELL Capsa.

Evaluación de Proyectos de Mercados.

1992

Asociación de Profesionales de Medios.
Estudio y Segmentación de Mercados.

IDIOMAS

- Inglés (fluent)
- Portugués (fluent)