

# CURRICULUM VITAE

## DATOS PERSONALES

**NACIONALIDAD:** Argentina

**ESTADO CIVIL:** Casado (dos hijas)

**E-Mail:** hcalbonico@fibertel.com.ar

## ESTUDIOS CURSADOS

**POSTGRADO:** **Diplomado Intensivo para Alta Dirección**, UB (Noviembre 2005)

**UNIVERSITARIOS:** **Ingeniero Electromecánico**, Orientación Electrónica, FI-UBA (Marzo 1979)

**IDIOMAS:** **INGLES:** Habla - Lee - Escribe, fluidamente

## OTROS ESTUDIOS Y CURSOS REALIZADOS

Entre los cursos y seminarios a los que asistí, destaco:

**“Gestión estratégica de PyMEs”**, (Ago-Oct 2009) UCEMA

**“Beyond Budgeting: Liderazgo con Metas Flexibles”** (Junio 2006)  
Instructor: Niels Pflaeging (BBRT Suramerica & HBR-LA)

**“Antropología Empresarial y Manejo de Crisis”** (ediciones de Agosto 2005 y 2007)  
Instructores: Fernard Schwartz y Eduardo Sánchez (UB)

**“Programa de Desarrollo Gerencial”**. (2004)  
Instructores de Ernst & Young

**“Consulting Process Workshop”** (Octubre 2000)  
Instructor: Ed Wilton en PDN Ltd (Londres, UK)

**“The Bullet-Proof Manager”**. (2000)  
A cargo de Instructores certificados por CRESTCOM Inc. (Denver, EE.UU)

## ACTIVIDAD ACADÉMICA

**08/2013 al presente – UNTREF – Área de Estudios de Ingeniería.**

**Coordinador Adjunto de la carrera de Ingeniería en Computación**, teniendo a cargo la gestión de aspectos operativos de la carrera.

**03/2007 al presente – UBA – Facultad de Ingeniería.**

**Coordinador de la EGRIET (Escuela de Graduados de Ingeniería Electrónica y Telecomunicaciones)** teniendo a cargo la gestión de los cursos de posgrado. Actividades desarrolladas:

**08/2009 al presente – UADE – Facultad de Administración y Negocios.**

**Profesor de “Gerencia de Ventas”** (Materia del 3er año de la carrera de Licenciatura en Comercialización)

**03/2008 al presente – USAL – Facultad de Ciencias de la Administración.**

**Profesor de “Dirección de Ventas”** (Materia del 4to año de la carrera de Licenciatura en Comercialización)

## ACTIVIDAD PROFESIONAL

**02/2011 al presente –**

**Consultor en temas de Ventas y Marketing.** Actividades desarrolladas:

- Liveware IS SA: Responsable del desarrollo de negocios de IT (locales y en el exterior).
- IANIK y KB Argentina: Asesoramiento, entrenamiento y coaching de la organización.
- Instructor en cursos de Ventas organizados por Polo IT Bs As, UADE y WZ & Asoc. con asistencia de miembros de empresas como Acciona IT, BGH, Buffa Sistemas, Conexia, Finnegans, Grupo SMS, Interpack, Itris, Plus Dental, Plus Services, Hotel Sheraton, entre otras.

**04/2007 a 02/2011 – C&S Informática SA.**

**Director Comercial** (con responsabilidades en las áreas de Ventas y Marketing)

Con el principal objetivo planear y extender el crecimiento a partir de la extensión de la base de clientes y nuevas líneas de negocios.

**09/2002 a 02-2006 - ETEK International Holding Corp.** Miembro de ETEK International Corp.

**Director de Marketing** (+ Ventas estratégicas, Alianzas & RR.II.)

Responsable de las actividades de Venta estratégica, Marketing, Relaciones Institucionales e Imagen, incluyendo la supervisión de la fuerza de ventas en proyectos estratégicos.

**11/2000 a 08/2002 - AMERITECH International Inc.** Miembro de ETEK International Corp.

**Gerente de Servicios Profesionales**

Diseñé y desarrollé una nueva unidad estratégica de la empresa, como consultora informática. Supervisé y coordiné la actividad del personal involucrado. Interactué con niveles directivos de Grandes Cuentas, Integradores, Canales, "Big-five" y consultoras.

**08/1986 a 10/2000 - REYCOM ELECTRÓNICA SA**

**1997 a 2000 - Gerente de Ingeniería (TI)**

Supervisé y coordiné la actividad de los responsables de producto, el diseño de los proyectos informáticos y las acciones de pre-venta y posventa, con foco en el uso de recursos, el cumplimiento de plazos y la satisfacción del cliente.

- Desarrollo e implementación exitosa de soluciones de seguridad informática.
- Gestionar el único centro de entrenamiento autorizado por Check Point en Argentina.
- Concretar e implementar el primer centro gubernamental de Autoridad Certificante.

**1991 a 1997 - Gerente de Sistemas Informáticos**

Asumí la responsabilidad por el desempeño de la unidad de negocios dedicada a la comercialización de soluciones informáticas.

- Negociación y obtención de la distribución de Sun Microsystems con especial dedicación al sector de "Oil & Gas", significando el aporte del 50 % de la facturación anual.
- Cierre de la mayor operación comercial individual (+1,5 Mu\$s) realizada por la empresa en sus más de 25 años de existencia.
- Desarrollar el campo de Seguridad Informática con soluciones de última generación.

**1986 a 1991 - Gerente de Producto**

Atendí todos los aspectos asociados con la comercialización de equipos y soluciones orientados a aplicaciones de CAD/CAM, incluyendo la identificación de proveedores extranjeros y la interacción constante con ellos.

- Introducción de técnicas innovadoras para la impresión digital de grandes originales con una previsión de ventas para el primer año de u\$s 600.000.
- Exceder el presupuesto de ventas de Versatec/XEROX durante tres años consecutivos.
- Una visión proactiva de los ciclos de vida permitió mantener una escala de rentabilidad sostenida a partir de un portfolio continuamente renovado.
- La resolución exitosa de conflictos (casos Mutoh y XES) redujo al mínimo el inventario obsoleto y aportó un ingreso adicional cercano a los 200 Ku\$s.

**04/1979 a 10/1985 - DATA PROCESO S.A. (Grupo SADE / Pérez Compac)**

**Jefe del Dpto. Electrónica** Ingresé como Ingeniero de Mantenimiento y ocupé varias posiciones hasta alcanzar la posición de Jefatura indicada. Entre mis logros se destacan:

- Implementar el sector de soporte técnico para satisfacer los requerimientos del grupo.
- Concebir y supervisar los Sistemas "Sala de Agentes" e "Información Bursátil para Socios" para la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y supervisar su implementación.
- Introducir el uso de CAD (diseño asistido por computadora) en proyectos electrónicos para terceros, destacándose los casos de Siemens y Epson.

**06/1977 a 03/1979 - COMPAÑÍA DE SEMICONDUCTORES Y COMPONENTES S.A.**

Desarrollé las siguientes actividades:

- Asesoramiento técnico de empresas sobre la incorporación de las nuevas tecnologías integradas en reemplazo de diseños discretos obsoletos.
- Definición del Departamento de Servicio Técnico para la atención de la Serie M6800 de microprocesadores MOTOROLA, precursores de la actual PC.

**09/1976 a 05/1977 - TEXAS INSTRUMENTS ARGENTINA**

Me desempeñé en el Departamento de Ingeniería.

- Concebir nuevas estaciones de "testing" para el control de calidad de los parámetros de diseño de los dispositivos electrónicos producidos.

## **OTRAS ACTIVIDADES PROFESIONALES**

Entre las actividades más recientes, se destacan:

- Integrante de comisiones orientadas a la internalización de servicios en CESSI, Polo IT Bs As, IAMCP y Consorcio CESSI-UIA (2007-2010)
- Miembro de los Comités Académicos de CICOMRA y USUARIA. Representante en Cámaras y organizaciones empresarias. (2002-3-4-5-6-7-8-9-10)
- Organización y conducción de un work-shop basado en las prácticas de “Enfoque de Procesos Consultivos” desarrolladas por PDN (Professional Development Network, UK), destinado a miembros de las distintas filiales de ETEK Corp. (Febrero 2001)
- Expositor en las filiales de Chile, Colombia y Brasil sobre “La visión del Gartner Group respecto a Information Security in E-Business”. (Julio 2000)
- Orador sobre el tema “Alianzas Estratégicas” ante alumnos de la carrera de Posgrado en Marketing de la Fac. de Ingeniería (UBA). (1998 y 1999)