

Emiliano Demian Gath

Datos Personales

Dirección: Ayacucho 2317
Barrio: Colinas de Velez Sarsfield
Celular: 0351-152144007
Correo electrónico: emiliano.gath@gmail.com
Estado civil: Soltero, sin hijos.
Nacionalidad: Argentino.
Fecha de nacimiento: 25-02-1982
Lugar de nacimiento: Capital Federal
DNI: 29.434.404

Estudios Cursados

Universidad Nacional de Córdoba

Lic. en Comunicacion Social.
Cursado hasta 4 año.
2001 – 2010

Universidad Empresarial 'Siglo 21'

Diplomado en Direccion de Proyectos (PMP)
2009 – 2009
Diplomatura en Direccion de Proyectos.
Dictada por PMCollege *(PMI).

Certificación de Google Adwords

Febrero 2011
Certificación de Google Adwords en Publicidad basada en la red de búsqueda.
Aprobados los exámenes básico y avanzado.
Url oficial de Google donde se confirma la certificación:
goo.gl/qD8aP

Especialidades

- Inglés: Nivel Avanzado de conversación y entendimiento
Trabajé en la sucursal de Dallas – USA – de Webengineering durante 2 meses.
- Francés: Nivel Avanzado de conversación y entendimiento.
Intercambio Cultural en Grenoble – Francia – durante 8 meses.
- Metodologías: Seguimiento de Proyectos (PMI).
- Sistema de Aulas Virtuales: Moodle

Extracto:

- Conocimientos y experiencia en e-marketing y gestión de proyectos innovadores basados en Internet.
- Experiencia en organización y conducción de proyectos. Capacidad de trabajar en equipos en ambientes colaborativos.
- Gran adaptabilidad a cambios tecnológicos e incorporación de paradigmas emergentes para su implantación en casos concretos.
- Facilidad para armar cursos de capacitación y el dictado de los mismos.
- Experiencia en selección, construcción y liderazgo de equipos de trabajo de alto rendimiento.
- Dominio de Inglés y Francés en conversación y entendimiento.
- Visión estratégica, capacidad de gestión y orientación al negocio.

Experiencia Laboral:

***NonPas**

Consultor de Marketing Digital

Abril 2010 – Presente (2 años)

Dueño de la empresa:

Dedicada a dar servicios integrales de marketing digital para la venta de productos y/o servicios a través de Internet. Esto incluye diseño de un plan de negocios, diseño web y su posterior posicionamiento.

Proveemos servicios de posicionamiento en buscadores (SEO y SEM), redes sociales (SMO), email marketing, viral marketing, shopping engine (MercadoLibre), etc.

***Pilatesland (Empresa individual)**

Coordinador Comercial - Marketing Web

Enero 2010 – Enero 2012 (2 años 1 mes)

Coordinador del Área Comercial:

Encargado del desarrollo y puesta en marcha de diversas estrategias de marketing digital (PPC - SEO - Mailing - Redes Sociales - MercadoLibre) tanto para **Pilatesland, P-equipe como Tecnofits.**

A cargo del Comercio Internacional de la empresa llevando a cabo tareas como el armado de cotizaciones, coordinación con despachante de aduana, cierre de operación, etc.

Creación y coordinación de capacitaciones y eventos relacionados al rubro del Fitness.

A cargo de 4 personas de ventas y 10 de modo indirecto.

***Universidad Empresarial Siglo 21**
Coordinador Área Comercial - Posgrado
2009 – Mayo 2010 (1 año)

Coordinador Comercial:

Responsable de la planificación y armado de estrategias comerciales de propuestas académicas desde la Fundación Gessal, que posee la tercerización de la Escuela de Posgrado de la **Universidad Empresarial Siglo 21**.

Coordinando la comercialización de diplomaturas, abarcando diversas áreas de conocimientos tales como Salud, Derecho, Gestión Pública, Psicología y Tecnología. Encargado del armado de las estrategia de **marketing tradicional y digital**, su puesta en marcha y coordinación de la misma.

En el transcurso del año lectivo desempeñe así mismo el seguimiento de las Áreas Académicas y Administrativa, colaborando en la gestión y planificación de las mismas.

Equipo de 3 personas en forma directa y cerca de 15 en forma indirecta.

***WebEngineering**
Coordinador Comercial - Marketing Web
Julio 2006 – Septiembre 2008 (2 años 3 meses)

Coordinador Comercial:

Empresa dedicada a la creación y puesta en marcha de diferentes proyectos innovadores en Internet, incluyendo la venta directa de productos, basados en la diferentes estrategias que posibilita dicho medio, tales como posicionamiento en buscadores de modo pago (SEM) y natural (SEO), uso de sitios comerciales como Ebay o Mercado Libre, y utilización de foros o blogs propios para generar redes de colaboración.

Encargado de la elaboración de estrategias de marketing digital con un fuerte trabajo en los resultados pagos en buscadores y en empresas que derivan trafico a webs.

Equipo de 5 personas en forma directa y cerca de 20 en forma indirecta.

Algunos Logros Destacables:

- Creación de más de 50 sitios webs interactuando y liderando el grupo formado entre el equipo comercial y de diseñadores para la venta de diversos productos.
- Puesta en marcha de un sistema de afiliados para compradores y vendedores en internet.

- Posicionamiento pago (SEM) a bajo costo en los mejores puestos para la venta de productos en buscadores web tales como Google, Yahoo y Msn.
- Mejora del rendimiento en un 50% del procesamiento de órdenes de compra logrando una mayor efectividad en el plazo de 3 meses, a través de la implementación de estrategias de gestión de proyectos.
- Armado de material y capacitación a personal del área comercial en e-marketing.
- Poner en marcha nuevos procesos de sistematización de la información logrando reportes con mayor exactitud de la performance de venta.