

## **Marcelo Ainstein**

Lic. en Organización de la Producción.  
Lic. en Comercialización.  
Psicólogo Social.  
Coach Ontológico.

### **Antecedentes Profesionales**

#### *Formación en Pymes*

- Û Nació laboralmente en una Pyme (Notabil S.A.).
- Û Paso por los sectores de Compras, Producción, despacho, y comercialización.
- Û Vivió los procesos de transformación de la administración manual a la informática (Procesos mecánicos, Equipos Wang, PC)
- Û De los procesos productivos manuales a la incorporación de distintos niveles de tecnología (Plásticos Acevedo, Yuan)
- Û Vivenció los conflictos societarios de titulares/familiares.
  
- Û Participó desde la fusión de 3 Pymes (Notagraf, Notatex, Notaregal) al proceso de asociatividad manteniendo la identidad de cada empresa (Yuan e hijos S.R.L., Mercal S.A. y Dakesian S.A.) .
- Û Incorporó formación profesional en las áreas que intervine y continuó formándome en disciplina que me incorporen herramientas para acompañar el crecimiento de las Pymes. (Equipos de Trabajo y Liderazgo)
- Û Siguió el proceso de transformación que las Pymes vienen desarrollando en otros países. ( España e Italia)
- Û Desde la consultoría acompañó el desarrollo e implementación de: Proyectos productivos (Achenar, Don, Raal, Mercal, Horowisz, Nicrodur),
- Û Proyectos de servicios (Aler, Administración Kleiner, Cosetel, Inges, TCM.)
- Û Proyectos de venta directa (Artística Tempo, Hiperlibrería Teorema, Laura´s secrets) y proyectos de organizaciones (Cámara de Mujeres Pilar, Megared).
- Û Como también participó en conversaciones de Socios gerentes y de directores/familiares.

Desempeño actual

**2003/ actual Ainstein & Asoc.**

Director de la consultora homónima

**2002/ 2004 Calificador externo de la Secretaría Pyme (Sepyme) del Ministerio de Economía de La Nación Argentina**

Calificador de los proyectos del Programa BID para la reestructuración empresarial (Programa PRE)  
Ministerio de economía de la Nación

**2002/ actual Fundación Ariel Job Center**

Consultor Homologado para el desarrollo de emprendedores.  
Desarrollo de programa de emprendedores para auto empleo y micro Pymes

**2000 / actual Bináh Consultoría Organizacional.**

Capacitador asociado.  
Fidelización clientes  
Formación equipo de ventas  
Venta consultiva.  
Planeamiento por Objetivos

**1997 /actual. Business Skills.**

Capacitador asociado.  
Visión integral de la empresa.  
Comercialización  
Manejo de grandes clientes

**1998/ 2000 Szych, Markovich & Asociados.**

Capacitador asociado.  
Diseño de herramientas de capacitación y formación.  
Desarrollo de equipos de ventas.  
Liderazgo.  
Estrategia y Planificación.  
Formación de supervisores de ventas.  
Desarrollo jefes de ventas.

**1990 / 1997. Yuan e Hijos S.R.L.**

Gerencia Comercial.  
Desarrollo de Marca y Productos.  
Presentación en ferias y exposiciones.  
Manejo de personal.  
Organización de distribución y logística.  
Desarrollo de nuevos canales.

**1982 / 1990. Notagraf S.A.**

Gerencia General.  
Desarrollo de Productos.

Incorporación de nuevos mercados.  
Personal a cargo.  
Incorporación de nuevas licencias.

**1980 / 1981.      Notabil S.A.**  
Jefe de compras.

**1977 / 1980      Plásticos Acevedo S.R.L.**  
Responsable de producción y mantenimiento de stock.

## Formación Académica

### De Grados

#### ***Lic. en Organización de la Producción.***

Otorgado por la Universidad Argentina de la Empresa ( UADE)

Egresado: 1979.

Beca Universitaria: otorgada por la UADE basándose en el promedio de las calificaciones anteriores. (1979).

Trabajo de Investigación: estudio, análisis y desarrollo de una empresa metalúrgica mediana.

#### ***Lic. en Comercialización.***

Otorgado por la Universidad de Palermo.

Egresado 1989.

#### ***Coaching Ontológico***

Otorgado por El Instituto de Coaching Profesional.

Egresado 2003

#### ***Psicología Social***

Escuela de Psicología Social Argentina.

Egresado 2003.

#### ***Idioma Inglés***

5to Año aprobado.

Asociación Argentina de Cultura Inglesa

### Cursos:

ü *Capacitación docente para la transmisión de información.*  
*Evaluación y programación de actividades.*

Ü Ambos dictados por profesionales del centro de formación docente de La Fundación de Altos Estudios Empresariales y Sociales (FAEES )

Ü *Coaching. Instituto de Coaching Profesional. (ICP)*

*Publicaciones y Presentaciones de trabajos:*

Ü La Librería activa. Gestión para titulares de reatails

Ü Artículos sobre comercialización en las revistas CAPLA (Cámara Argentina de Librerías y Papelerías) y en Conciencia Empresaria.

Ü La supervivencia del negocio minorista en el mercado actual ( Congreso nacional de librerías y Papelería en Mar Del Plata 1996)

Ü Generación de nuevos proyectos (En los CGP de la Ciudad de Bs. As. 1999 y 2000)

*Actividad docente*

***Fundación de Altos Estudios.***

Carrera: Comercialización.

Materia: Canales de Distribución.

Año : 1993 al 96.

***Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES).***

Carrera: Comercialización.

Materia: Marketing aplicados con teoría de casos.

Año: 1995.