Marcelo Gabriel Villegas

Email: info@allekinda.com

Antecedentes profesionales

Banco Supervielle

- 2010 Gerente Medios de Pago y Comercios - Marketing
- Establecer posicionamiento para los productos
  - Generar la Oferta de Valor
  - Desarrollo e implementación del plan de negocios para Tarjetas de Crédito, Débito y Comercios
  - Aplicación de herramientas de Inteligencia Comercial (CRM) para la explotación de perfiles y segmentos
  - Definición y seguimiento de campañas destinadas a la maximización del uso de productos en el ciclo de vida del cliente.
  - Desarrollo de nuevos productos y canales de comunicación
  - Definir estrategia comercial y alianzas. Co-Brands, Programas de fidelización, etc.

Universidad Torcuato Di Tella

- 2010 Profesor Titular de la cátedra de Marketing I en la carrera Economía Empresarial

Caibyn

- 2009-2010 Directivo de la Cámara Argentina de Indumentaria de Bebés y Niños
Miembro activo de la comisión directiva de Caibyn, generadora de la exposición de fabricantes de indumentaria infantil (Mabyn), con responsabilidad directa sobre las áreas de marketing y comunicaciones.

Alle Kinda

2008. Alle Kinda S.R.L. - Empresa de Indumentaria Infantil.
Start-up. Definir y dirigir los lineamientos estratégicos de la empresa relacionados con tres pilares:
- Estrategia de posicionamiento
  - Desarrollo de la oferta de valor
  - Estrategia de comercialización
- 2009-2010 Gerente General de Alle Kinda S.R.L.

Brain Network

- 2007-2008 Consultoría en Marketing Financiero para Chile y Argentina
- BancoEstado de Chile: Desarrollo de la Oferta de Valor para la Banca Mayorista
Plan de calidad y satisfacción de clientes
  - Falabella Argentina: Determinación de un modelo de gestión y seguimiento de proyectos
Desarrollo de Oferta de Valor y alternativas de desarrollo de la tarjeta de crédito CMR- Falabella

Citibank

- 2004-2007 Gerente de portafolio de tarjetas de crédito
1999-2004 Gerente de Planeamiento
1996-1999 Sub-gerente de reingeniería de procesos en la red de distribución

Principales Responsabilidades

- Desarrollo e implementación del plan de negocios para segmentos económicos medios y bajos
- Desarrollo y ejecución del plan de marketing relacional (CRM) para tarjetas de crédito
- Definición e implementación de productos y programas destinados a la maximización del uso y lealtad de los clientes
- Elaboración y ejecución del plan comercial y financiero de tarjetas de crédito

Logros Alcanzados

- Generación de la propuesta de valor y el plan comercial de crecimiento para segmentos económicos medios y bajos
- Desarrollo del programa de marketing segmentado para cada etapa del ciclo de vida del cliente, incrementando la eficiencia del gasto de marketing en un 22%.
- Revertir tendencia decreciente en los volúmenes de tarjetas de crédito, incrementando la participación del mercado de las tarjetas Citibank
- Instaurar en el Banco la metodología de análisis e implementación sistemática de programas de uso y lealtad
- Generación e implementación de acciones protectivas para el portafolio durante la crisis 2001-2002
- Dirección financiera en la adquisición de portafolios o lanzamiento de nuevos productos
- Colaborar en la implementación de proyectos innovadores en la atención de clientes (ATM on line, Instant Citicard, photocard)

Ministerio De Economía De La Nación

1994-1995 Oficina Nacional de Presupuesto - Secretaría de Hacienda.

Becado por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires para desempeñar actividades referentes al control, modificación y reprogramación de asignaciones presupuestarias en lo referente al Ministerio de Salud y Acción Social.

Educación

- 1998-1999**   **Postgrado en Mercado de Capitales.** “Beca por mérito” otorgada por la U.B.A., Bolsa de Comercio y Mercado de Valores.
- 1990-1995**   **Licenciatura en Economía.** Universidad de Buenos Aires (UBA) - Facultad de Ciencias Económicas. Licenciado en Economía “Especialista en Moneda y Finanzas”

Programa de Capacitación y Formación continua

- 2006**   **Creatividad e Innovación:** Kastika y Asociados
- 2005**   **Project Management:** PM Institute
- 2004**   **Leadership, Learning and Communication Program I & II:** Axialent
- 2004**   **Consumer Credit**
- 2003**   **Comunicaciones Efectivas**
- 2003**   **Negociación:** Michael Gibbs (HSM)
- 2003**   **Toma de Decisiones:** Roch Parayre (HSM)
- 2002**   **Negociación Estratégica:** Escuela Argentina de Marketing

Idiomas

Español Nativo
Inglés Nivel Intermedio.

Hobbies y otras actividades:

Golf, Tenis, Lectura, Viajes
Enseñanza: Dictado del Curso Marketing de Tarjetas de Crédito en Citibank
Programas Comunitarios: Participación en el Programa de Citibank Hechos para la Gente