



# Juan Pablo Conte

Responsable del Departamento de Relaciones Empresariales y Enverdecimiento de Marcas en UMSA

## Summary

Soy empresario con mas de 15 años de experiencia en la industria del SW, HW, Apps, marketing, publicidad, activaciones. He trabajado en campañas integradas para grandes clientes como ICBC, Whirlpool, Cencosud, Ilolay, HSBC, Natura, Abitab, Nokia, Antel entre otros.

Durante mas de 8 años lleve adelante la gerencia tecnológica para Brand Developers S.A, una empresa dedicada a la publicidad en medios tradicionales enfocada en llevar la publicidad al teléfono celular desde el desarrollo de apps. Mi rol principal estaba en el análisis de factibilidad tecnológica de cada proyecto que se me encomendaba. Los éxitos incluyen la creación de una serie de aplicaciones móviles para empresas líderes en Uruguay con usuarios cautivos. Estas APPS están basadas en perfil de usuarios, permisos de acceso y transacción de monedas virtuales. Además la campaña en los medios sociales y la publicidad en línea generaron enorme repercusión en los medios de comunicación y fue clave para el éxito del lanzamiento del aplicativo móvil M-Planet. La experiencia previa incluye el trabajo con la empresa Punto Luz S.A a la cual se le desarrollo una app similar de nombre TUY.

Mis compañeros/colegas me conocen como un vendedor altamente creativo en el que siempre se puede confiar para llegar a un nuevo enfoque. Pero sé que el negocio del cliente es lo primero, y yo nunca trato de imponer mis ideas a los demás. En cambio, dedico mucho tiempo a entender el negocio y la audiencia antes de sugerir ideas. Puedo trabajar bien solo, pero me siento mejor si lo hago en colaboración con los demás.

Mi base de razonamiento y resolución de problemas tiene un enfoque desde la ingeniería aportando además desde la musica y como músico profesional, el valor agregado de la creatividad.

## Contact

+5491156001208 (Mobile)  
cjpitem@gmail.com

[www.linkedin.com/in/jpconte](http://www.linkedin.com/in/jpconte)  
(LinkedIn)  
[www.facebook.com/juanpablo.conte](http://www.facebook.com/juanpablo.conte)  
(Other)

## Top Skills

Team Building  
Team Leadership  
Public Relations

## Languages

English (Limited Working)  
Portuguese (Limited Working)  
Spanish (Native or Bilingual)

Actualmente continúo con mi empresa ITEM, mis trabajos a tiempo completo son el de Responsable de Relaciones Empresariales y Enverdecimiento de Marcas en UMSA y como docente de música en el colegio Dulcísimo Nombre de Jesús.

---

## Experience

Universidad del Museo Social Argentino  
Responsable del Departamento de Relaciones Empresariales y Enverdecimiento de Marcas  
March 2018 - Present  
CABA,

El puesto como Responsable en dicho departamento requiere la búsqueda constante de nuevas ideas que integren de manera justa al ámbito académico con el sector privado, gobierno y organismos internacionales con el fin de crear programas que sirvan como medio para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible aprobados por la ONU en el 2015 para el 2030.

Es menester que la dirección del departamento avance además, en la incorporación de las empresas dentro del ámbito académico para entender que dinámicas relacionales pueden generar un beneficio mutuo entre las organizaciones y así garantizar alianzas duraderas y confiables.

A Tres Ideas S.A  
Technology Partner  
February 2010 - Present  
Greater Buenos Aires, Argentina

Análisis de factibilidad de proyectos vinculados a la industria del Software, realización de presupuestos, manejo de equipos de desarrollo y seguimiento de proyectos, atención directa a las áreas de marketing, diseño, compras, seguridad y tecnología de las marcas que solicitan los desarrollos.

Capacito a los diferentes equipos que tiene la compañía en temáticas tecnológicas de vanguardia para impulsar la creatividad en las propuestas que ofrecen a sus clientes.

Manejo de proveedores internacionales de servidores y pasarelas de pago.  
Me encargo de la gestión de compras vinculadas a tecnologías.

JWT

Proveedor de sistemas y desarrollos a medida  
February 2015 - Present  
Gran Buenos Aires, Argentina

## GEO - GLOBAL EVENTS ORGANIZATION

Technology Partner  
January 2010 - Present  
Greater Buenos Aires, Argentina

Análisis de factibilidad de proyectos vinculados a la industria del Software, realización de presupuestos, manejo de equipos de desarrollo y seguimiento de proyectos, atención directa a las áreas de marketing, diseño, compras, seguridad y tecnología de las marcas que solicitan los desarrollos.

Capacito a los diferentes equipos que tiene la compañía en temáticas tecnológicas de vanguardia para impulsar la creatividad en las propuestas que ofrecen a sus clientes.

Manejo de proveedores internacionales de servidores y pasarelas de pago.  
Me encargo de la gestión de compras vinculadas a tecnologías.

Las marcas bajo mi responsabilidad en cuanto a los desarrollos son:

Natura, ICBC, HSBC, Mastercad, Avon, Superintendencia de Seguros de la Nación, UEFA Champions League, Sony Open Tennis entre otros.

## Instituto Dulcísimo Nombre de Jesús

Profesor de música  
April 2015 - Present  
Capital Federal, Buenos Aires, Argentina

Tengo a cargo los talleres de música del colegio que se dictan los lunes y los viernes.

Los talleres los he pensado y diseñado conforme a lo resuelto por el Consejo Federal de Educación, presidido por el Ministro de Educación de la Nación y compuesto por las 24 jurisdicciones del país.

Estos talleres de Arte están alineados con la NES y buscan definir paulatinamente la orientación artística que ofrece el colegio.

## ITEM

Gerente General  
November 2005 - Present  
Capital Federal, Buenos Aires, Argentina

Llevo adelante las tareas comerciales de la empresa, generando nuevos negocios y ampliando la cartera de clientes. Lleve a ITEM a ser partner tecnológico de dos grandes empresas, POP VISION S.A y Brand Developers S.A. Durante mas de 4 años logre que ITEM sea proveedor de tecnología Bluetooth en el Complejo Ferial de La Rural.

Actualmente llevo adelante la gerencia de un equipo de desarrollos software y diseño gráfico. Mi desempeño es multidisciplinario dado debo manejar cuestiones de diseño y programación para poder traducir fielmente las necesidades de mis clientes al equipo de trabajo.

La calidad del trabajo alcanzado en todos estos años les dio confianza a grandes empresas para poner en mis manos la gerencia de los desarrollos que precisaban.

De la mano de Brand Developers S.A , ITEM desembarca en Uruguay para atender los desarrollos mobile que requerían Antel, Abitab, Nokia y Punto Luz. Fui el encargado de llevar adelante las reuniones con los máximos exponentes en tecnología de cada empresa para lograr acuerdos Tecnológicos.

Actualmente llevo la Gerencia externa de desarrollos SW para la Agencia de Viajes "Patagonik Travel", la empresa de eventos "GEO", la empresa de publicidad "A Tres Ideas".

Realizo los desarrollos SW, WEB RESPONSIVE y DISEÑO GRAFICO como proveedor externo de la empresa J. Walter Thompson Buenos Aires.

## ITEM S.H

Comercial

March 2005 - Present

Gerente de nuevos negocios, Alianzas estratégicas

## Universidad del Museo Social Argentino (UMSA)

Media Manager

September 2015 - May 2018 (2 years 9 months)

Mi labor está enfocada en analizar y optimizar los procesos a través de los cuales UMSA genera comunicación interna e institucional. El objetivo de mi puesto de trabajo radica en optimizar la producción del departamento de Marketing, proponiendo a la coordinadora condiciones Marco para el mejor desenvolvimiento del equipo de trabajo. Realizo tareas de diseño bajo la supervisión de una excelente profesional, alineándome con sus planteos y propuestas que ayudan a crear un departamento de marketing de excelencia.

Interactúo con la Gerencia de Desarrollo a fines de crear propuestas conjuntas que sean innovadoras en cuanto a lo tecnológico, haciendo foco en la interactividad sobre dispositivos móviles y pantallas de gran tamaño. Es mi deseo poder traer a UMSA toda la experiencia adquirida en tantos años de docencia con la comunidad adolescente. Traigo el pensamiento de mis alumnos al eje de cuestiones universitarias dentro de UMSA intentando desarrollar una comunicación más certera para con los futuros integrantes de la comunidad estudiantil UMSA.

## IPLIDO

Asesor externo en comunicacion

June 2017 - February 2018 (9 months)

capital federal, Buenos Aires, Argentina

Asesor en comunicacion, redactor para prensa y digital. Responsable de Capacitación en comunicación a líderes de región. Revisor web.

J. Walter Thompson (Buenos Aires, Argentina)

QA Analyst

March 2017 - July 2017 (5 months)

Argentina

Análisis de calidad de la nueva plataforma web para Ford en el mundo.

Brand Developers S.A

Gerente de Desarrollos

March 2009 - April 2015 (6 years 2 months)

Dirección de nuevos desarrollos. Manejo de Software Factory y recursos asociados. Presupuestos. Recursos Humanos. Investigación.

La rural

Proveedor IT - LA RURAL

March 2004 - May 2013 (9 years 3 months)

Buenos Aires Capital Federal

Proveedor de sistemas de enlaces móviles. Sistemas de mobile marketing.

Human Neuronal Network (Incubadora de proyectos)

Founder

February 2001 - September 2005 (4 years 8 months)

Greater Buenos Aires, Argentina

Human Neuronal Network (HNN) fue una incubadora de proyectos que nació en los primeros años de mi carrera de Ingeniería electrónica en la UBA. El objetivo principal de HNN era relevar proyectos innovadores que proponían

los estudiantes de las diferentes carreras que se dictaban en la Facultad de Ingeniería. Cada grupo emprendedor era entrevistado para conocer sus proyectos y expectativas.

HNN los capacitaba para aprender a presentar el proyecto a inversores o patrocinadores. Las capacitaciones incluían las temáticas claves del emprendedurismo como ser, técnicas de estudio de mercado, diseño de marca, registro de marca, modelos de contratos, modelos de producción administración de empresa, cash Flow, contaduría, marketing y régimen tributario.

La condición fundamental para recibir la capacitación era demostrar que el producto o servicio no excedía los \$5000 pesos de startup, su producción no era nociva con el medio ambiente y produciría un impacto social positivo.

HNN se encargaba de conseguir las entrevistas con los potenciales inversionistas o patrocinadores.

El asesoramiento no tenía un costo en efectivo, solo pagarían en un futuro el 3,5% de la primer cuota

de los fondos recibidos y la opción de ser capacitadores de nuevos emprendedores o pagar el 4% de los ingresos de por vida una vez alcanzado el punto de equilibrio del negocio.

## University of Buenos Aires

### Music Director

January 1999 - August 2005 (6 years 8 months)

Greater Buenos Aires, Argentina

Funde la Escuela de Música de la UBA en la sede Paseo Colón de la facultad de ingeniería

La escuela tenía como objetivo captar a estudiantes interesados en transversalizar su carrera con aprendizajes de música y así desarrollar o potenciar su lado artístico para poder transformarse en personas con sensibilidad transformadora.

La escuela adquirió un significado de comunidad, desestructuro la rigidez del ámbito académico, unió a docentes con estudiantes, directivos y empresarios. Logró llevar sus actividades al primer pabellón Ciudad Universitaria y a la sede Puan.

## Education

### University of Buenos Aires

Engineer's Degree, Comunicaciones, Telefonía Móvil , Internet y Sistemas SW. · (1999 - 2008)

### Desarrollo Multimedia

Media Manager/ IT Assessor, Diseño de marca, piezas publicitarias, comunicación en web y redes sociales, Marketing Mobile · (2003 - 2013)

### Luthier

Luthier Restaurador, Restauración de instrumentos antiguos, mantenimiento y reparación de instrumentos. · (1997 - 2007)

### Conservatorio Nacional de Buenos Aires

Musico Profesional, Instrumentista especializado en cuerdas, instrumento principal Guitarra, Compositor y Arreglador. · (1990 - 2001)