

Contact

www.linkedin.com/in/joaquin-piedra-buena-agtech (LinkedIn)
www.clubagtech.com (Company)

Top Skills

Business Development
Marketing Strategy
Marketing Management

Languages

Inglés

Certifications

Entrepreneurship, Building Companies, Canvas and Business Model

Joaquin Piedra Buena

Vinculamos el agro con las tecnologías | Agtech | Agribusiness
| Open Innovation | Business Development | Mentorship | Digital Transformation | Coach Ontológico
Greater Buenos Aires

Summary

Executive with more than 25 years in managerial positions related to marketing and sales on Market Development in Argentina and Latin America.

Sales, Channel Management, Business Estrategy, Business Development & Marketing.

He has a wide expertise on leading business teams focused on the management and development of commercial strategies, launching of new products and branding developments, as well as identify new business opportunities and deal with strategic partners

Specialties:

Strategic Marketing, Direct Marketing & Demand Generation Programs, Digital marketing
CRM and Customer Strategies, Customer Experience, Customer journey, Design thinking
Sales Management and Negotiation International Business, Channel-Partner Management
Public Relations, Institutional Relations
Business Management
Business Development
Franchising strategy
Open innovation
Business Start-ups
Digital transformation

Experience

Club AgTech
CoFunder
July 2016 - Present (6 years 10 months)
Argentina

Universidad Siglo 21
Profesor de Marketing II
February 2020 - Present (3 years 3 months)

Molino Cañuelas SACIFIA
Gerente de Marketing AgroServicio
December 2016 - January 2020 (3 years 2 months)
Argentina

Plan de Marketing a 5 años con la bajada de las estrategias de negocios anualizado.

Alianza y relaciones con Instituciones claves del Agro, ACREA, Aapresid, SRA, CRA, FADA, USDA.

Cambio de imagen Institucional e implementación en centros de AgroServicios.

Implementación de CRM de Dynamics Microsoft.

Estratificación de estrategias por zonas agrícolas, tipo de clientes y mercados potenciales.

Investigación de mercado objetivos y potenciales de la Región. Cuanti y Cualit.

Creación de marcas de insumos y su posicionamiento.

Coordinación de planes de Marketing con proveedores de insumos.

Implementación de procesos de atención al cliente y su Call Center.

Campañas Inbound y outbound.

Diseño de Customer Experience a través de Design Thinking.

Programa de fidelización de clientes. Viajes con clientes USA Farm

Progress Show, circuitos de relacionamiento y vínculo en establecimientos agropecuarios y plantas industriales.

Estrategia de Branding de la compañía (Website, Social media, medios específicos, etc).

Compañía Argentina de Granos SA
Gerente de Marketing y Comunicación
June 2011 - December 2016 (5 years 7 months)

Plan de Marketing anual.

Relaciones con instituciones claves, CREA, Aapresid, SRA, FADA, USDA, etc.

Estrategias de comunicación.

Estrategias por clientes y zonas productivas.

Estrategia y acciones comerciales.

Implementación de CRM Dynamics.

NEWSAN SA (Sanyo, Noblex, Philco, JVC, Nitendo, ATMA, Braum,
Pionner & Microlab)

Sales Channels Manager

January 2010 - September 2011 (1 year 9 months)

Desarrollos de Canales

Lanzamiento de linea informática

Thonet & Vander

Brand Manager

February 2006 - 2009 (3 years)

Plus Mobile Communication

VP Businnes Development

2005 - 2006 (1 year)

UOL - Universo Online

Channel Manager

2003 - 2005 (2 years)

Telecom Argentina USA

Account Manager

1999 - 2002 (3 years)

Motorola

Pasante

1998 - 1999 (1 year)

Education

Digital House

Digital Immersion Program, Digital Business - Digital Marketing - Ecommerce -
Consultor Certificado en Mercado Libre · (2020 - 2020)

Scalabl Academy

Emprendimientos e Innovación, Innovación y modelos de negocios para
Startups Entrepreneurship Academy · (2019 - 2019)

CEOP - Centro de entrenamiento Ontológico y Personal

Coach Ontológico y Social, Programa Avalado por la Asociación Argentina de
Profesionales del Coaching · (2015 - 2016)

Universidad Austral, Buenos Aires

Green Belt, Six Sigma · (2007 - 2007)

Universidad de 'San Andrés'

Magister Strategic Marketing, Marketing · (2003 - 2005)