

OSCAR UGAZ
Móvil: 686935085
Email: oscarugaz@gmail.com

EXPERIENCIA PROFESIONAL

REAL MADRID C.F. www.realmadrid.com

Digital Business Manager. España Octubre 2007 – a la fecha

- A cargo de la estrategia y gerencia de los negocios digitales del club (publicidad online, e-commerce y venta de contenidos).
- Definición y desarrollo de los aspectos de negocio de la versión 2008 de www.realmadrid.com. Diseño de estrategia de contenido comercial, implementación de herramientas de analítica online y desarrollo de reportes y cuadros de mando.
- Responsable del comité de negocio de www.realmadrid.com en coordinación con las áreas de IT y comunicaciones del Club.
- Desarrollo e implementación de la estrategia de social media del Club. A cargo de la estrategia comercial y editorial de los activos digitales del Club en www.facebook.com/realmadrid y http://twitter.com/realmadrid_cf
- A cargo del desarrollo de negocio de e-commerce. Análisis de mercado, búsqueda de proveedores, due diligence y selección. Negociación de contratos e implementación del negocio en coordinación con dos empresas especialistas en el sector de e-commerce a nivel internacional. Supervisión del diseño de los planes de marketing y la ejecución de los mismos www.realmadridshop.com y www.tiendarealmadrid.com

PMI / TRIBAL DDB www.pmiww.com

Agencia interactiva perteneciente a la red Tribal DDB. Dedicada a proveer soluciones de marketing online, Internet, aplicaciones de marketing móvil, multimedia y consultoría en e-business. Cuenta con un portafolio de clientes entre los que se incluye Antena 3 Perú, BBVA, BellSouth, Coca Cola Company, Price Waterhouse Coopers, SABMiller, Telefónica Páginas Amarillas, Toyota Motor Company, entre otros.

Director General. España, Marzo 2006 a la fecha

- Creación y organización de la filial en España.
- Coordinación de proyectos online y multimedia entre clientes españoles y las oficinas centrales de PMI.
- Diseño de proyectos, presupuestos, supervisión y seguimiento de resultados.
- Administración de campañas Search Engine Marketing (SEM), Search Engine Optimization (SEO) y Social Media Optimization (SMO) para clientes españoles en el sector de servicios y comercio minorista.
- Negociación y cierre de acuerdos con un portal de Internet global con oficinas centrales en Francia y oficinas comerciales en Miami a fin de crear un acuerdo de colaboración para servir al mercado latinoamericano.

Director Comercial y de Proyectos Perú, Enero 2001 – Febrero 2006

- Responsable del área de nuevos negocios y el mantenimiento de cuentas corporativas. Relación con clientes.
- Diseño de proyectos, presupuestos, supervisión y seguimiento de resultados.
- Diseño e implementación de campañas de marketing online y BTL para clientes de la agencia.
- A cargo de un equipo de 4 ejecutivos y coordinación con directores de áreas funcionales en creatividad, diseño e IT.
- Director del proyecto para la implementación del portal web para la principal radio de noticias del mercado nacional. Coordinación con área de IT y marketing y sustentación del proyecto ante la gerencia general, área editorial y periodística.

- Consultor y jefe del proyecto para la implementación del nuevo portal web de la Oficina Nacional de Procesos Electorales del Gobierno del Perú y del sistema online de publicación de resultados en tiempo real. Coordinación con la dirección del organismo electoral, área de IT y representantes de la Organización de Estados Americanos (OEA).
- Consultor y jefe de proyecto para la implementación de proyectos online de las marcas de la cervecera SABMiller. Campañas online, portales web, construcción y mantenimiento de base de datos de clientes, implementación de sistemas de pedido y tienda online. Coordinación con la agencia Publicis, encargada del branding del cliente y sus productos.
- Responsable de la diversificación del portafolio de clientes mediante la incorporación de nuevos prospectos reduciendo la concentración en las ventas en un solo cliente de 40 % a 20% (2002 – 2003).
- Obtención de importantes cuentas locales en el sector de telecomunicaciones, consumo masivo y automotriz.

YOUNG & RUBICAM. www.yr.com

Oficina de representación de la multinacional de publicidad y comunicación Young & Rubicam Inc. (WPP Group). Su área de actividad cubre estrategia de marca, consultoría y comunicaciones ATL y BTL.

Director de Cuentas Perú, Agosto 1999 – Diciembre 2000

- Portafolio de clientes bajo supervisión directa: Citibank, Colgate Palmolive, Ericsson Mobile Phones, United Airlines y Ripley Group (cadena de retail chilena con una participación del 40 % del mercado).
- Encargado de atención a clientes a nivel estratégico y de la implementación de actividades publicitarias ATL y BTL en coordinación con las oficinas regionales en Miami y las centrales en New York.
- Encargado de la migración de las cuentas internacionales de Young & Rubicam a la nueva oficina local. Encargado del proceso de reclutamiento de un nuevo equipo creativo y de producción.
- Negociación con clientes a fin de establecer fee anuales por servicios creativos y de producción. Esto representó el 20 % de los ingresos de la agencia durante el año 2000

YOUNG & RUBICAM – CREATIVITY ASOCIADOS. Agencia de publicidad

www.yr.com

Agencia de publicidad asociada a la multinacional Young & Rubicam Inc (WPP Group). Seleccionada como la agencia peruana más creativa entre los años 1995 -1998. La séptima agencia en facturación durante el mismo periodo de tiempo.

Director de cuentas Perú, Febrero 1997 – Julio 1999

- Responsable del diseño y supervisión de actividades publicitarias ATL y BTL para Citibank, Colgate Palmolive, Diners Club internacional, Ericsson Mobile Phones y United Airlines
- A cargo de un equipo de 2 ejecutivos y coordinación con directores de áreas funcionales en creatividad, diseño y medios.
- Encargado de la aplicación de las políticas globales Young & Rubicam en lo referente al servicio de clientes corporativos.

Ejecutivo de Cuentas. Perú, Diciembre 1995 – Enero 1997

- Encargado de la cuenta publicitaria de la tienda por departamentos más importante del mercado peruano a nivel de ventas (Hogar S.A.)
- Esta cuenta representó el 50 % del total de facturación de la agencia durante el periodo de gestión.
- Coordinación con la dirección general del cliente y de la agencia..

COLABORACIONES EN CONSULTORIA

WHARTON BUSINESS SCHOOL – GLOBAL CONSULTING PRACTICUM EEUU, 2003 – 2005

Consultor

- Consultoría estratégica para un organismo no gubernamental (Noviembre 2003 – Mayo 2004).
- Consultoría estratégica para una compañía peruana en el sector maderero (Octubre 2004 – Enero 2005)
- Identificación de clientes potenciales y reclutamiento de consultores (Enero 2004 – Enero 2005)

EDUCACION

- Master of Business Administration (MBA) – Universidad del Pacifico **Perú, 2001 - 2004**
- Wharton Business School – University of Pennsylvania
- GCP Program for MBA students **EEUU, 2003 - 2005**
- Licenciado en Ciencias de la Comunicación y Publicidad – Universidad de Lima **Perú, 1990-1995**

EXPERIENCIA ACADEMICA

WHARTON BUSINESS SCHOOL

- Profesor Asistente Global Consulting Practicum **EEUU – Perú, julio 2004 – enero 2005**