

Alfonso Leonetti

Av. Argentina 702 CP 8300

Móvil: 11 3886-9194

E-Mail: Alfonso.leonetti@gmail.com



Datos Personales:

Nacionalidad: Argentina.

DNI:24.825.617

Fecha de Nacimiento: 21/01/1976

Estado Civil: Soltero

MP: 4428. (Abogado. Neuquén)

Objetivo Laboral:

Abogado en formación continua recién recibido con más de 20 años de experiencia en análisis estratégico y resolución de problemas complejos. Busco iniciar mi carrera profesional en el ámbito del Derecho, aportando una visión integral que combina rigor técnico y comprensión de los desafíos que enfrentan individuos y organizaciones. Mi objetivo es contribuir a la defensa de derechos, la prevención de conflictos y la creación de soluciones legales justas y sostenibles.

Educación:

- Abogacía: Universidad Kennedy, Facultad de Derecho. (2025)
- Capacitación en Código Procesal Civil Adversarial (Neuquén), CAPN. En Curso
- Formación en Mediación, UBA. En Curso.
- Programa de Desarrollo Directo. IAE Business School. Universidad Austral (2011)
- Ingeniería Industrial: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ingeniería. (2005)
- Técnico Electrónico: ENET N° 2, Neuquén Capital. (1995)

Experiencia Laboral

-Asesor Profesional en Tecnología. (Marzo 2020 - Junio 2025)

Asesoramiento a clientes en Argentina y en el extranjero, desarrollando habilidades de comunicación y resolución de problemas.

-Coordinador de Logística y Compras, ARQSA SRL. (Diciembre 2019 - Febrero 2020)

Gestión de logística y compras, así como de seguridad e higiene, fortaleciendo habilidades organizativas.

Supervisión de servicios y manejo de personal, liderando un equipo técnico.

-Gerente Comercial, Davitel SA. (Febrero 2018 – Diciembre 2019)

Generación de negocios en servicios de conectividad, aplicando estrategias comerciales efectivas.

-Asesor Financiero, Zúrich, Suiza. (Junio 2017 - Mayo 2018)

Gestión de un portafolio de productos y servicios financieros, fortaleciendo la capacidad de análisis.

-Ejecutivo de Comunicación, Marketing y Ventas, Cine Amelix SRL. (Marzo 2017 - Enero 2018)

Desarrollo y ejecución de estrategias publicitarias y captación de nuevos clientes.

-Gerente Senior de Territorio, NEC Argentina. (Marzo 2016 - Enero 2017)

Cumplimiento de objetivos de ventas y desarrollo de estrategias de generación de demanda.

-Director de Ventas Estratégicas, Kaizen2b Argentina. (Junio 2015 - Febrero 2016)

Responsable de objetivos comerciales y desarrollo de alianzas estratégicas.

-Gerente de Ventas, Nexsys Argentina. (Octubre 2012 - Mayo 2015)

Cumplimiento de cuota de ventas y desarrollo de operaciones de la División IBM en Argentina. Start up 2012.

-Gerente de Servicios y Soporte Técnico, Oracle SA. (Octubre 2009 - Septiembre 2012)

Comercialización de servicios para el sector público, alcanzando altos niveles de ventas.

-Gerente de Canales, Oracle SA (Abril 2007 - Octubre 2009)

Desarrollo y gestión de cuentas corporativas en Argentina, Paraguay y Uruguay.

-Ejecutivo de Cuentas Corporativas, Microsoft SA. (Enero 2002 - Abril 2007)

Manejo de cuentas clave y superación de objetivos de ventas

Capacitaciones y Cursos:

-Juicios por Jurados, UK

-Clínica de Derecho Procesal, UCASAL

-Negociación 4.0, IAE Business School, Universidad Austral (2020)

-Fundamentos del Análisis de Datos para la Toma de Decisiones, Universidad de Monterrey (2020). México

-IBM Collaboration Solutions TOP GUN, Argentina (2013)

-Websphere TOP GUN, Las Vegas, USA (2013)

-Business Analytics TOP GUN, San Francisco, USA (2014)

-Microsoft Volume Licensing, USA

-CRM: Oracle Siebel, USA

-Sales and Partner Management, Microsoft, Atlanta, USA

-Presentaciones Efectivas, Chile

-Oracle Corporate Negotiations, Los Ángeles, USA

Habilidades:

-Idioma: Inglés fluido (oral y escrito).

-Computación: Manejo de Office, Oracle Siebel y Salesforce.

-Habilidades Interpersonales: Capacidad para trabajar en equipo, comunicación efectiva y negociación.

Intereses:

-Hobbies: Tenis y fútbol.

-Actividades Sociales: Participación activa en la comunidad de antiguos alumnos de IAE (Universidad Austral).