

EXPERIENCIA



ING. CARLOS KINBAUM

PERFIL

Soy Ingeniero Industrial, con postgrado en Administración de Empresas con una trayectoria de varias décadas de carrera siempre en empresas internacionales en áreas de ingeniería y de ingeniería de ventas, principalmente en Brasil, Argentina, Canadá y Alemania.

CONTACTO

TELÉFONO:

(+54-911) 5105-8388

LINKEDIN:

[linkedin.com/in/carloskinbaum](https://www.linkedin.com/in/carloskinbaum)

CORREO ELECTRÓNICO:

carlos.kinbaum@gmail.com

Página Web:

<https://carloskinbaum.com/>

Formación Académica:

Ingeniero Industrial Mecánico

FEI Facultad de Inga. Industrial,
São Paulo, Brasil

Administrador de Empresas

Postgrado CEAG FGV
Fundación Getulio Vargas
São Paulo, Brasil

- ✓ Experiencia en desarrollo e implementación de proyectos.
- ✓ Experiencia en organización, involucrando áreas comerciales, técnicas y financieras.
- ✓ Experiencia en incorporar recursos de gerenciamiento y control para organizar, planificar, acompañar y conseguir los resultados.
- ✓ Ventas de componentes y equipos de alta tecnología, negociador experimentado.
- ✓ Desarrollo y lanzamiento de nuevos productos. Nacionalización de productos.
- ✓ Desarrollo basado en análisis de mercado: planificación e implementación de planes de marketing y ventas.
- ✓ Gestión de equipos técnicos, comerciales y administrativos.

OFREZCO

- ✓ Servicios y soluciones de ingeniería industrial y de ventas técnicas
- ✓ Consultoría técnica y comercial e implementación de soluciones
- ✓ Representaciones de productos técnicos en Argentina, Uruguay y Brasil

Trabajos realizados en los sectores de:

- ✓ reorganización empresarial
- ✓ robótica industrial
- ✓ máquinas e instalaciones industriales
- ✓ Sistemas para protección del medio ambiente
- ✓ Industrias automotrices y de autopartes



1 - REORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

- ✓ consultoría y diagnóstico en áreas industriales, técnico- comerciales y administrativas en empresas industriales
- ✓ implementación de los cambios definidos en la consultoría y diagnóstico

Cliente: **MULTITEC SUDAMERICANA - HYTORC** www.hytorc.com.ar (feb.- ago. 2021)

- ✓ Empresa de representación y servicios técnicos de componentes industriales de tecnología.
- ✓ Auditoría diagnóstica.
- ✓ Diagnóstico e implementación de planificación, control y seguimiento en las áreas de ventas técnicas y administrativo-financiera.
- ✓ Objetivos de venta y facturación alcanzados en el cuarto mes de intervención.

Cliente: **DINSTECK SA** (2015-2019)

- ✓ Dinsteck es especializada en la distribución de bienes de consumo basada en Marketing Multinivel.
- ✓ Construcción e implementación de una red de distribución con sede en Buenos Aires y actividades en varias ciudades de Argentina.

Cliente: **JOHN CRANE – SMITHS BRAZIL** (2001-2002)

- ✓ <https://www.johncrane.com/en/products/mechanical-seals>
- ✓ Fábrica de sellos mecánicos para bombas hidráulicas, turbinas, compresores.
- ✓ Reorganización de área de Ventas

Cliente: **ESCUELA RUDOLF STEINER DE SAN PABLO** <https://ewrs.com.br> (1993-2000)

- ✓ Colegio con 3 niveles de enseñanza, 900 alumnos.
- ✓ Informatización, customización y soporte de procesos en sectores financieros y de personal.

Cliente: **SADAYS S.A** (1994-1995)

- ✓ Empresa de logística con sedes en São Paulo y en Uruguiana para transporte rodo-ferroviario de granos entre Argentina-Brasil. (empresa vendida en 1995)
- ✓ Reorganización de área de administración y control de Ventas.

Cliente: **GEHAKA S.A.** São Paulo (1994-1995) <https://www.gehaka.com.br>

- ✓ Fábrica de balanzas y equipos de precisión para laboratorios industriales
- ✓ Reorganización e informatización del área de ventas

Cliente: **WK WERTKASTEN** São Paulo (1992-1993)

- ✓ Fábrica de embalajes de cartón corrugado. (empresa vendida en 1998)
- ✓ Reorganización e informatización de áreas comercial y administrativa

2 - ROBÓTICA INDUSTRIAL

ATLAS ROBOTS <https://atlas-robots.com> (1-2020-2/2021)

- ✓ Representación técnica y comercial en Argentina y Uruguay de empresa española de ingeniería de proyecto y fabricación de celdas robotizadas con robots KUKA.
- ✓ Desarrollados 35 nuevos proyectos de celdas robotizadas para paletización de cajas, bolsas y placas en industrias cárnica, vitivinícola, farmacéutica, autopartista, productores de granos y harinas y distribuidoras de cal y cemento

LANKIDE SRL <http://www.lankide.com.ar/> (2006-2007)

- ✓ Empresa argentina de ingeniería de proyecto y fabricación de celdas robotizadas

- ✓ Proyecto, venta e instalación de celdas robotizadas, diseñadas y producidas en Argentina, para soldadura de metales con robots Motoman.
- ✓ Clientes: industrias metalúrgicas, de autopiezas y de máquinas agrícolas.

3 - MÁQUINAS E INSTALACIONES INDUSTRIALES

QUICKMILL INC. <https://www.quickmill.com> (2008-2014)

Industria canadiense fabricante de máquinas herramienta e instalaciones industriales de alta tecnología.

Directivo Internacional de Ventas y Servicios

- ✓ Creación y operación del Departamento de Ingeniería de Ventas y de Servicios para América del Sur. Implementación de la estructura de ventas, del servicio técnico local. Nominación de representantes en Chile, Perú, Brasil, y Colombia.
- ✓ Expansión de la marca Quickmill con incremento del número de máquinas automatizadas y de instalaciones turn key customizadas en Brasil y Argentina.
- ✓ Principales Clientes: CBC/Mitsubishi, Fainser S.A., Astra Evangelista / YPF, Uniforja, GEA, Muller Metais y otros.

SCHENCK DO BRASIL, São Paulo - Brasil y **CARL SCHENCK A.G.**, Darmstadt – Alemania (1980 / 1992)

Industria fabricante de máquinas y equipos de alta tecnología <https://schenck.net/en/>

- ✓ Gerente General de los departamentos de Ventas, Ingeniería y Marketing para Brasil, Argentina y Uruguay.
- ✓ Entrenado por total de dos años en Carl Schenck AG, Alemania.
- ✓ Principales Clientes: Petrobras, CVRD, CSN/Cosipa; VW, Ford, GM, Fiat, Usiminas, Nuclebrás, Cia.Sid.Nacional, Alcoa, GE, Rolls Royce, Siemens, Arno, WEG.

4 - SISTEMAS PARA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE EN INDUSTRIAS PETROLERAS

TSL Engenharia Ambiental <https://www.tslambiental.com.br/> (2003-2005) y Joint Venture:

TSL Brasil - Bolland Argentina. (2004-2006)

(Bolland & Co. es hoy parte de Pecom Energía <https://www.pecomenergia.com.ar>)

- ✓ Responsable en TSL Ambiental por la especificación y la venta de equipos de alta tecnología y de estaciones para tratamiento de efluentes contaminados, utilizados en Plataformas off shore en Brasil, en áreas de producción de petróleo on shore y en refinerías,
- ✓ Responsable por la creación de JV entre Bolland Arg. y TSL Ambiental Brasil para construir una Estación Turn Key de Tratamiento de todos los efluentes líquidos y gaseosos en la Refinería de Petrobrás en Bahía Blanca.
- ✓ Responsable por el ante proyecto, documentación, negociación y venta. La provisión incluyó la obra civil, los equipos de tratamiento, el montaje integral, la colocación en funcionamiento y la operación inicial por un año.

5 - INDUSTRIAS AUTOMOTRIZ Y DE AUTOPARTES

GENERAL MOTORS DO BRASIL división **DELPHI AUTOMOTIVE SYSTEMS** São Paulo - Brasil (1996 / 2001); hoy formada por <https://www.aptiv.com/> y por <https://www.borgwarner.com/delphi-technologies> -

- ✓ Gerente de Ventas nacionales e internacionales para Mercado Original.
- ✓ Apertura de mercado en Brasil y Argentina para provisión de grandes volúmenes de componentes y sistemas para los automóviles y camiones producidos en las terminales de VW, Mercedes Benz, Ford y Fiat en Brasil y en Argentina.

SAAB SCANIA DO BRASIL, São Paulo - Brasil (1977-1980) <https://www.scania.com/br>

- ✓ Ingeniero de Ventas en el Departamento de Exportación de Vehículos
- ✓ Responsable de análisis técnico y comercial de las necesidades de los clientes y de la elaboración de propuestas técnico-comerciales para vehículos de exportación.
- ✓ 2 años de experiencia en fabricación y en asistencia técnica en la fábrica de Brasil.