

## ALBERTO GUIDA



Tel: (5411) 155 - 854 9185  
Desde el Exterior: (0054911) 5-8549185  
[albertoantonioguida@gmail.com](mailto:albertoantonioguida@gmail.com)  
CUIT 20-07624804-5



### EXPERIENCIA LABORAL

<b>CONSEJO DIRECTIVO CAMARA ARGENTINA DE COMERCIO</b>	<b>2005-2015</b>
<b>SECRETARIO ADJUNTO CONFEDERACION ARG. DE LA MEDIANA EMPRESA</b>	<b>2010-2016</b>
<b>CAMARA ARGENTINA DE DISTRIBUIDORES Y AUTOSERVICIOS MAYORISTAS</b>	
<b>Presidente</b>	<b>2005-2018</b>
<b>BIMBO DE ARGENTINA</b>	
<i>Gerente Comercial</i>	<b>1998-2005</b>
<b>SWIFT ARMOUR ARGENTINA</b>	
Director de Ventas	<b>1996-1998</b>
<b>QUAKER BEVERAGES / GATORADE</b>	
<i>Gerente Nacional de Ventas</i>	<b>1994-1995</b>
<b>CIABASA - POETT</b>	
<i>Gerente Comercial</i>	<b>1992-1994</b>
<b>S C JOHNSON &amp; SON DE ARGENTINA</b>	
<i>Gerente Nacional de ventas,</i>	<b>1970-1992</b>

### FORMACION PROFESIONAL

2° año <b>Facultad Estatal de Derecho Rosario</b>	<b>1969</b>
Técnico en Administración de Empresas <b>Universidad Centro Educativo Latinoamericano Rosario</b>	<b>1978</b>
Docente Posgrado Gerenciamiento Comercial <b>Universidad de Belgrano</b>	<b>2006-2012</b>
Docente Posgrado Alimentos EMBA <b>Universidad Católica Argentina</b>	<b>2007-2014</b>
Asesor Programa EXPERIENCIA PYME – <b>Ministerio de la Producción Gobierno de la Provincia de Buenos Aires</b>	<b>2008-2009</b>
Autor libro <b>“Negociando con la Vida”</b> edición Grupo Abierto Comunicaciones	<b>2008</b>
Capacitador <b>Colgate Centroamérica</b> (seis países)	<b>2012-2014</b>

Docente Comercial <b>GS1 Argentina</b>	<b>2009-2016</b>
Coordinador Eventos POPAI <b>The Global Association for Marketing at Retail</b>	<b>2010-2016</b>
Docente Instituto Universitario <b>ESEADE</b>	<b>2011-2016</b>
Docente <b>CAME</b> - Confederación Argentina de la Mediana Empresa	<b>2012-2016</b>

### **SEMINARIOS / CAPACITACIONES**

<b>CIPE</b> –Curso Intensivo de Perfeccionamiento Ejecutivos – <b>IDEA</b> – 470 hs	1984
Dirección por Objetivos – Ordoñez & Bianco	1985
<b>FMI</b> McCormick Center Chicago	1986-89-91
Administración de Ventas – S C Johnson Racine EEUU – 80 hs	1991
Negociación Efectiva – <b>SEMINARIUM</b> Sr. William Ury	1999
Entrenamiento Distribución Ventas – Bimbo México – 440 hs	2000
Casos de Negocios – Extensión Universitaria <b>ITAM</b> – México	2002
Centro Desarrollo Gerencial <b>ERNST &amp; YOUNG</b>	2004
Human Capital Fórum	2008
Congreso del Comercio Detallista de las Américas - Tampa <b>FL USA</b>	2008
Nuevas Tecnologías para Administrar Cámaras Empresariales – <b>Escuela</b>	2009
<b>Española de Negocios</b>	
<b>Bodegas &amp; Mercados 2011</b> – Lima – <b>Perú</b> – Disertante	2010-12
Disertante- Asoc. Arg. Marketing y Jurado Premio Mercurio	2014
Disertante- Congreso <b>ANAM</b> México –Asociación Nacional Abarrotes Mayoristas	2011-16