

1. IDENTIFICACIÓN



DATOS PERSONALES:

NOMBRE: Félix Domingo
APELLIDO: PIOZZI
E-MAIL: fpiozzi@gmail.com

2.- FORMACIÓN:

A) ESTUDIOS SECUNDARIOS:

TITULO: LICEO MILITAR GENERAL PAZ
BACHILLER NACIONAL

B) ESTUDIOS TERCARIOS:

TITULO: ESCUELA DE AVIACIÓN MILITAR
ALFÉREZ – TÉCNICO ELECTRÓNICO

C) ESTUDIOS UNIVERSITARIOS:

TITULO: ESCUELA DE INGENIERIA AERONAUTICA
INGENIERO ELECTRÓNICO

D) POSGRADO:

Magíster en Dirección de Empresas en el Instituto de Ciencias de la Administración de la Universidad Católica de Córdoba. Tesis en curso.

E) CURSOS EXTRAACADÉMICOS:

Curso de Programación del Kernel de Windows dictado en la Universidad Tecnológica Nacional Facultad Regional Córdoba, por Microsoft.

Duración: 9 Horas

Curso de Mantenimiento Preventivo, Predictivo, Monitoreo Industrial y T.P.M. dictado en la Universidad Tecnológica Nacional Facultad Regional Córdoba, por el Ing. J. Andrade

Duración: 30 Horas

Los Sistemas de la Calidad y las Normas ISO 9000, dictado por Bureau Veritas.

Duración: 8 Horas.

Documentación de los Sistemas de Calidad dictado por Bureau Veritas.

Duración: 16 Horas.

Entrenamiento de Auditores Internos en ISO 9000 dictado por Bureau Veritas.

Duración: 16 Horas.

Los Sistemas de Gestión Ambiental y la Norma ISO 14000 dictado por Bureau Veritas.

Duración: 16 Horas.

Documentación de los Sistemas de Gestión Ambiental dictado por Bureau Veritas.

Duración: 16 Horas.

Entrenamiento de Auditores Internos en ISO 14000 dictado por Bureau Veritas.

Duración: 16 Horas.

Chrysler, Ford, General Motors sanctioned QS-9000 / QSA Training Courses dictado por Bureau Veritas.

Duración: 16 Horas.

Curso de Técnicas de Venta I: Negociación y cierre. BEC Consulting

Duración: 16 horas

Curso de Técnicas de Venta I: Negociación y cierre. Instituto de Capacitación y Desarrollo Estratégico

Duración: 16 horas

Curso de Técnicas de Venta II: Negociación con Empresas. BEC Consulting

Duración: 16 horas

Curso de Técnicas de Venta II: Negociación con Empresas. Instituto de Capacitación y Desarrollo Estratégico

Duración: 16 horas

Curso de Técnicas de Venta II: Negociación con Empresas. America´s Business Consulting & Services

Duración: 16 horas

Curso Como buscar, atraer y fidelizar clientes. BEC Consulting

Duración: 16 horas

Curso Atención al Cliente. BEC Consulting

Duración: 8 horas

Curso de Escenario de Mercado y Tipología de Clientes. Bec Consulting.

Duración: 16 horas

Curso de Atención Telefónica y Showroom. BEC Consulting

Duración: 16 horas

Curso de Mundo Fiat y la Gama. Gama Fiat vs Competencia. BEC Consulting

Duración: 16 horas

Curso de Mundo Fiat y la Gama. Gama Fiat vs Competencia. South America Consulting

Duración: 16 horas

Curso Estrategia de Implementación de Estándares de Atención al Cliente. BEC Consulting

Duración: 16 horas

Curso de Negociación I. Universidad de Belgrano.

Duración: 8 horas

Curso Train the Trainers. Herramientas Gerenciales S.A.

Duración: 16 horas

Curso ROI en Capacitación. Herramientas Gerenciales S.A.

Duración: 16 horas

Curso Administración de Salarios y Compensaciones. Centro de Capacitación y Formación Gerencial

Duración: 8 horas

Diseño Asistido por Computadora (Autocad Release 12) realizado en A.C.A.D.

Duración: 1 mes (12 clases)

Curso de Sensores para Automatismo Dictado por CITEF (Centro Técnico de Formación Telemecanique – Merlín Gerin) en la Facultad de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales.

Duración: 9 Horas.

Seminario de Automatización y Robótica en la Producción I, dictado en la Universidad Tecnológica Nacional Facultad Regional Córdoba.

Duración: 18 Horas

Curso de Tecnología Neumática dictado por el Centro Didáctico de Automación Parker Pneumatic Division.

Duración: 8 Horas.

Planificación Estratégica y Project for Windows dictado por el Centro de Capacitación Informática de EXE Computación.

Duración: Julio y Agosto de 1996.

Curso de Power Point para Windows

Duración: 16 Horas.

Curso de Base de Datos: ACCESS 7.0

Duración: 36 Horas

Curso de Base de Datos: FOX-PRO para Windows 2.6

Duración: 36 Horas

Curso de Macros de Excel

Duración: 36 Horas

Curso Creación de Valor

Duración: 24 Horas

Basic Economics

Duración: 24 Horas.

Conectividad Linux

Duración: 10 Horas

Logística: La Gestión del Aprovisionamiento y del Almacenamiento. Estrategias y Técnicas para generar Ventaja Competitiva desde estas funciones, dictado por Ing. Avelino Brito Marquina (España), auspiciado por el Instituto de Ciencias de la Administración de la Universidad Católica de Córdoba.

Duración: 16 Horas.

F) IDIOMAS:

INGLES: Curso de Inglés Intensivo. Centro de Idiomas de la Fuerza Aérea Argentina. TOEIC (Test of English for International Communication). Examen rendido y aprobado con mérito.

Duración 30 Horas semanales durante 3 meses.

ITALIANO: Curso realizado en Executive Training. Nivel bueno Lectura, comprensión oral y escrita. Expresión Oral.

PORTUGUES: Curso realizado en Executive Training. Nivel Muy bueno Lectura, comprensión oral y escrita. Expresión Oral.

FRANCES: Lectura y comprensión escrita.

G) COMPUTACIÓN

Cursos y Seminarios Dictados sobre:

- Sistemas Operativos (D.O.S., Windows 3,1, Windows 95/98, Windows NT, UNIX y Linux).
- Procesadores de Textos.
- Planillas de Cálculos.
- Power Point
- Project.

H) EXPERIENCIA PROFESIONAL

Fecha: Desde el 30 de Agosto de 1993 a la fecha

Empresa: Fiat Auto Argentina S.A.

Trabajo: Responsable de Capacitación Comercial América Latina
Responsable de Capacitación
Responsable de Producto Proceso
Responsable de Tecnología de U.T.E.
Instructor Técnico en Capacitación Asistencial
Asistente Técnico Especializado en Electrónica
Programador de Mantenimiento Preventivo.

Tareas:

- 1) Implementación del Programa de Capacitación del Personal Interno a la Empresa y del personal perteneciente a la Red de Concesionarios de los países de América Latina en las áreas de Venta y Pos Venta.
- Relevamiento, detección de necesidades, diseño e implementación del Programa de Capacitación del Personal Interno a la Empresa.

- Diseño e implementación de un Sistema de Capacitación con “Carreras Profesionales” para el personal de Ventas y Pos Venta del Personal de la Red de Concesionarios de América Latina basado en el modelo de las Competencias (diseño de perfiles y evaluación inicial de competencias para establecer el programa de Capacitación en base a las brechas existentes).
- Capacitación Técnica y Gestional de Personal de Ventas y Pos Venta de la Red de Concesionarios de Fiat Auto Argentina S.A..
- Seminarios de Capacitación en Marketing, Técnicas de Venta, Fidelización de Clientes, Prospecting, Posicionamiento, Atención al Cliente y Gama vs. Competencia.
- Seminarios de Capacitación sobre lanzamiento de Nuevos Productos.
- Seminarios de Capacitación Técnica y Gestional en Ventas y Pos Venta a Personal de Red de Comercializadora Todeschini en Venezuela.
- Implementación de un Sistema de Capacitación con la utilización de la herramienta denominada Blended Learning.
- Integrante del equipo de diseño, implementación y puesta en funcionamiento de un Laboratorio Comercial en la Red de Concesionarios de Fiat Auto Argentina S.A.
- Implementación del programa de Estandarización de Atención al Cliente Fiat y auditor de los compromisos de Venta y Pos Venta.
- Disertante en conferencias sobre Tecnología Electrónica aplicada en la industria automotriz como herramienta de comunicación a la Comunidad.
- Entrevistas Técnicas para la selección del personal de ingreso a Fiat Auto Argentina S.A.

2) Implementación del Programa de Certificación de Calidad según Normas Internas, que incluyen:

- *FMEA*: Desarrollo del estudio de los defectos de Calidad, sus causas y efectos de los particulares elaborados.
- *PLAN DE CONTROL*: Establecimiento de un cronograma de control estadístico de todas las características críticas determinadas por FMEA.
- *GESTION A LA VISTA*: Elaboración de todos los planos y fichas expuestos en todos los puestos de control de la producción.
- *LONG TERM CAPABILITY*: Estudio y elaboración de las cartas de control generadas en el estudio estadístico de las características predeterminadas.

3) Difusor de Calidad para el Programa de Control Estadístico de Proceso (C.E.P.):

- Difusión y Capacitación a nivel producción del C.E.P.
- Evaluación de las Cartas de Control.
- Cm y Cmk de Calibres y Máquinas.
- Cp y Cpk del Proceso.

4) Planificación e Implementación de Normas ISO 9002 y 14001 en Unidad Mecánica.

5) Auditor Interno y Externo para las Normas ISO 9002 y 14001.

6) Control de planificación, consumo y programación de herramientas.

- 7) Seguimiento de Acciones Correctivas y Preventivas en Grupos I.C.P. (Initial Customer Perception) y de evolución del producto en el Cliente.
- 8) Evaluación de comportamiento y selección de dispositivos y herramientas utilizadas en las máquinas herramientas utilizadas en la elaboración de cajas de velocidad y motores nafta y diesel.
- 9) Diseño e implementación de automatizaciones en máquinas herramientas y dispositivos de transporte de piezas.
- 10) Diseño e implementación de un Plan de Mantenimiento Preventivo con la aplicación de las técnicas del T.P.M. (Total Productive Maintenance)

Fecha:	Desde el 20 de Marzo de 2001
Empresa:	UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA NACIONAL Facultad Regional Córdoba
Trabajo:	Profesor Adjunto de Sistemas Operativos (Interino)
Fecha:	De 20 de Marzo de 1994 a la fecha
Empresa:	UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA NACIONAL Facultad Regional Córdoba
Trabajo:	Jefe de Trabajos Prácticos Arq. de Computadoras Concurado Jefe de Trabajos Prácticos Sistemas Operativos. Concurado
Fecha:	Desde el 20 de Julio de 2002 al 20 de Julio de 2006
Empresa:	IES SIGLO 21
Trabajo:	Profesor Adjunto de Sistemas Operativos Modalidad Semipresencial
Fecha:	Desde 1 de Enero de 1990 al 30 de Agosto de 1993
Empresa:	FUERZA AEREA ARGENTINA VI BRIGADA AEREA – TANDIL Provincia de Buenos Aires

Trabajo: Jefe Servicio de Electrónica y Armamento del
Escuadrón Técnico de Mantenimiento de Aviones
MIRAGE M-III EA/DA y DAGGER MIRAGE y
Simulador de Vuelo del Avión DAGGER
MIRAGE V

Fecha: Desde 1 de Enero de 1992 al 30 de Agosto de 1993

Empresa: INGENIERIA MEDICA
TANDIL
Provincia de Buenos Aires

Trabajo: Reparación y Mantenimiento de equipos de
Electromedicina.

Fecha: Desde 1 de Enero de 1992 al 30 de Julio de 1993

Empresa: CABLE VISION TANDIL S.R.L.
TANDIL
Provincia de Buenos Aires

Trabajo: Estudio, cálculo y proyecto de los sistemas, instala-
ciones y equipos necesarios para la transmisión de
una estación terrena de videocable.

I) TRABAJOS PUBLICADOS

- Diseño, implementación y puesta en funcionamiento de un osciloscopio electrónico para bajas frecuencias, utilizando un microprocesador de 8 bits. Circuitos Digitales II. Publicación Interna.
- Diseño, implementación y puesta en funcionamiento de un sintetizador digital de frecuencia programable desde una P.C. utilizando la técnica del Lazo Enganchado en Fase (P.L.L.). Trabajo Final. Publicación Interna.
- Sistema Operativo Windows NT – Apunte didáctico para cursado de la materia en la Universidad Tecnológica Nacional Facultad Regional Córdoba.
- Sistemas Operativos Modernos. Libro de Consulta Instituto de Educación Superior Siglo 21 – IES Siglo 21.
- Manuales Técnicos de Equipamiento Electrónico e Inyección Electrónica de vehículos modernos FIAT y ALFA ROMEO (A.B.S., A.S.R., M.S.R., T.C., V.D.C., Air Bag, Red y protocolos C.A.N., Sistemas de inyección Common Rail Unijet y Multijet, monopunto, multipunto, secuenciales y semisequenciales, Selespeed)
- Manual de Técnicas de Venta. Publicación Interna. Fiat Auto Argentina S.A.
- Manual de Atención al Cliente para Recepcionistas de Taller de Concesionarios. Publicación Interna. Fiat Auto Argentina S.A.

J) MONOGRAFÍAS

- *Finanzas de Empresas.* Instituto de Ciencias de la Administración. Universidad Católica de Córdoba. Publicación Interna.
- *Sociedades Comerciales.* Instituto de Ciencias de la Administración. Universidad Católica de Córdoba. Publicación Interna.
- *Investigación Operativa.* Instituto de Ciencias de la Administración. Universidad Católica de Córdoba. Publicación Interna.
- *Economía I.* Instituto de Ciencias de la Administración. Universidad Católica de Córdoba. Publicación Interna.
- *Economía II.* Instituto de Ciencias de la Administración. Universidad Católica de Córdoba. Publicación Interna.
- *Informática y Sistemas.* Instituto de Ciencias de la Administración. Universidad Católica de Córdoba. Publicación Interna.
- *Comportamiento Organizacional.* Instituto de Ciencias de la Administración. Universidad Católica de Córdoba. Publicación Interna.
- *Proceso Estratégico de Marketing.* Comercialización e Investigación Comercial. Instituto de Ciencias de la Administración. Universidad Católica de Córdoba. Publicación Interna.
- *Planificación y Control de Gestión.* Instituto de Ciencias de la Administración. Universidad Católica de Córdoba. Publicación Interna.
- *Desarrollo Organizacional.* Instituto de Ciencias de la Administración. Universidad Católica de Córdoba. Publicación Interna.
- *Gestión y Evaluación de Proyectos.* Instituto de Ciencias de la Administración. Universidad Católica de Córdoba. Publicación Interna.
- *Estrategia Empresarial.* Instituto de Ciencias de la Administración. Universidad Católica de Córdoba. Publicación Interna.

K) SEMINARIOS

Cursos y Seminarios Dictados en países de América Latina sobre:

- Técnicas de Venta Consultiva I: Fases de la Venta. Preparación, Recepción e Indagación de Necesidades.
- Técnicas de Ventas Consultiva II: Negociación y Cierre.
- Técnicas de Prospección.
- Disertante en el I Congreso de E-learning & E-training para Empresas dictado en Complejo Hotel de La Cañada: Implementación del Plan de Capacitación en Fiat Auto Argentina S.A. a través del Sistema Blended Learning.

- Motores de la Gama Fiat e innovaciones de la Electrónica en Automechanika.
- Motores de la Gama Fiat e innovaciones tecnológicas para Talleres independientes en las sedes de Córdoba, Capital Federal, Tandil, Mendoza, Rosario, Comodoro Rivadavia.
- Ventas Consultivas de Servicios a Recepcionistas de la Red de Fiat en América Latina
- Atención al Cliente a Asesores Comerciales y Recepcionistas de la red de Fiat en América Latina.