

Curriculum Vitae: Arjan Sundardas Mirchandani

Español, nacido en Ceuta, el 22 de junio de 1972
Domicilio en Tres Cantos (Madrid), Sector
Descubridores, 19-2º A
Teléfono : 91 8046361
Móvil : 606 430420
asundardas@profesor.ie.edu

Arjan Sundardas es ingeniero superior de telecomunicación por la Universidad Politécnica de Valencia, doctorando en Ciencias Económicas por la Universidad San Pablo CEU, postgrado en Dirección Comercial y Marketing por ESEE (Valencia) y MBA por el Instituto de Empresa. Antes de su trabajo actual como consultor de estrategia en Arthur D. Little, ha trabajado en diferentes puestos de marketing y ventas en Telefónica Data, así como colaborado en múltiples proyectos docentes. En la actualidad, además, es profesor asociado de Sistemas de Información y Nueva Economía en el Instituto de Empresa.

Experiencia profesional:

- *Arthur D. Little. Consultor senior / Case leader para la práctica TIME (Telecoms, Internet, Media & Electronics en Madrid. (Feb.01 – actualidad). Participación en diversos proyectos dentro del sector telecomunicaciones, incluyendo valoraciones, due diligences, así como dirigir departamentos comerciales y de marketing para operadores en su fase de inicio. Ha participado en el diseño de estrategias de lanzamiento comercial y de marketing de nuevos productos en el sector energético, de telecomunicaciones y de medios.*
- *Instituto de Empresa. Profesor asociado en el área de conocimiento de Tecnologías y Sistemas de Información desde diciembre de 2001.*
- *Telefónica DataCorp. Responsable Canales Indirectos y de Distribución Comercial a nivel mundial, con sede en Madrid y Sao Paulo (Ene.00 – Feb.01). Responsabilidad de la creación y puesta en marcha de los canales de distribución de Telefónica Data a nivel mundial. Cuota de ventas alcanzada sobre el total del 39% en el año 2000.*
- *Telefónica DataCorp. Brand Manager de Servicios Internacionales de Datos, simultaneando con Market Manager para Sao Paulo y Colombia. Residencia en Madrid, Sao Paulo y Bogotá (Nov.98 – Ene.00). Lanzamiento de la línea de servicios internacionales de la compañía. Creación de la estrategia local de marketing en Colombia y Sao Paulo así como de las áreas de marketing locales.*
- *Telefónica Transmisión de Datos. Ingeniero de Formación y Comunicación. Madrid (Jun.97 – Nov.98). Formación a la red de ventas de Telefónica de España y comunicación a sus clientes.*
- *Garno Comunicaciones, Valencia. Responsable del Canal Indirecto para centralitas Bosch.*

Formación:

- Ingeniero Superior de Telecomunicación por la Universidad Politécnica de Valencia (1990 – '96).
- Candidato a Doctor en Ciencias Económicas en la Universidad San Pablo CEU de Madrid (1999 – actualidad). Tesis en Gestión del Conocimiento. Estimada finalización noviembre de 2002.
- MBA para profesionales por el Instituto de Empresa, Madrid (2000 – 2001).
- Postgrado en Dirección Comercial y Marketing por la Escuela Superior de Estudios Empresariales, ESEE, de Valencia (1997).

Otros datos de interés:

- Lengua materna castellano, nivel de inglés alto y conocimiento medio de portugués.
- Miembro de la Asoc. De Historia de la Probabilidad y Estadística (AHEPE) y de la Asociación de Dirección de Personal (AEDIPE).
- Diversas publicaciones, tanto en revistas especializadas como en prensa nacional (Expansión, ABC, etc.).
- Colaboración con diversas instituciones docentes como la UAM, la FUE, la Universidad San Pablo CEU, la Univ. Polit. de Valencia, la UNED y la escuela de formación de Telefónica.
- Entrenador de Baloncesto desde 1988, en los equipos del Club Baloncesto Femenino Tres Cantos (Madrid), Colegio San Agustín (Ceuta) y Univ. Politécnica de Valencia.

Anexo – Experiencia Profesional Detallada

Arjan Sundardas Mirchandani
Español, nacido en Ceuta, el 22 de junio de 1972
Domicilio en Tres Cantos (Madrid), Sector
Descubridores, 19-2º A
Teléfono : 91 8046361
Móvil : 606 430420
asundardas@profesor.ie.edu

Arjan Sundardas es ingeniero superior de telecomunicación por la Universidad Politécnica de Valencia, doctorando en Ciencias Económicas por la Universidad San Pablo CEU, postgrado en Dirección Comercial y Marketing por ESEE (Valencia) y MBA por el Instituto de Empresa. Antes de su trabajo actual como consultor de estrategia en Arthur D. Little, ha trabajado en diferentes puestos de marketing y ventas en Telefónica Data, así como colaborado en múltiples proyectos docentes. En la actualidad, además, es profesor asociado de Sistemas de Información y Nueva Economía en el Instituto de Empresa.

Feb..'01 – Actualidad Arthur D. Little(Madrid)

Consultor senior / Case leader para la práctica TIME (Telecoms, Internet, Media & Electronics)

- *Relanzamiento del proceso de desarrollo de servicios para un operador global de telecomunicaciones del mercado español. Implantación sistemas de costes.*
- *Análisis de nuevos negocios de Carriers´carrier para un gobierno latinoamericano, tanto a nivel nacional como internacional.*
- *Solicitud de una Autorización Temporal Transitoria para un operador de telecomunicaciones por la red eléctrica.*
- *Dtor. Marketing y Comercial ‘acting’ para un nuevo operador de telecoms. de compañía eléctrica española (PowerLine). Posicionamiento estratégico*
- *Diseño de una prueba piloto de servicios interactivos para el principal operador de media y telecomunicaciones español y latinoamericano y negociación con los proveedores de contenido y aplicaciones (juegos, producción musical y enseñanza)*
- *Diseño del Plan de Marketing del principal operador gasista español para su entrada en el mercado de comercialización eléctrica orientado a pequeña y mediana empresa (PYMEs).*
- *Validación del plan de negocio de un operador de telecomunicaciones español durante un proceso de due diligence para la obtención de un crédito de €200MM*
- *Análisis, valoración y auditoria del principal operador de difusión de televisión y radio español*
- *Posicionamiento estratégico en precio de un operador de LMDS español, para su lanzamiento*

Ene..'00 – Feb.'01 Telefónica Data (Madrid / São Paulo)

Responsable Canales Indirectos y de Distribución Comercial Worldwide

- *Creación y lanzamiento del modelo de negocio de distribución comercial para servicios de Telefónica Data a nivel mundial (en una primera fase en Latinoamérica).*
- *Diseño e implementación de las herramientas informáticas y aplicaciones ‘Internet Inside’ para la gestión de pedidos vía canal, control de devengo de comisiones, etc..*
- *Desarrollo de negocio en distribución comercial y canal indirecto.*
- *Equipos de trabajo, con dependencia funcional, en los distintos países con presencia de Telefónica Data.*
- *Cuota de ventas del 39% de los ingresos de la compañía a nivel mundial (400 Mill USD en 2000).*

Creación del Canal Indirecto de Telefónica Data a nivel mundial.

Nov. '98 – Ene. '00 Telefónica Data (Madrid)

Brand Manager Servicios Internacionales de Datos

- Lanzamiento de los Servicios Internacionales de Datos (Frame Relay, Servicios de Valor Añadido, ATM y Pasarelas IP).
- Diseño, gestión, seguimiento y pricing de dichos servicios.
- Frecuentes viajes a Latinoamérica y a países con los que hay establecidas alianzas.
- Partícipe en la creación de Telefónica Data Brasil y Telefónica Data Colombia, colaborando en la valoración de la empresa adquirida en Colombia. Market manager para dichas geografías.

Jun. '97 – Nov. '98 Telefónica Transmisión de Datos (Madrid)

Ingeniero de formación y comunicación

- Responsable formación a las distintas áreas de Telefónica de España sobre el portfolio de servicios de datos.
- Responsable de la comunicación y seminarios a clientes sobre dichos servicios.
- Viajes habituales por España, así como esporádicos por Latinoamérica.

Oct. '96 – Jun. '97 Garno Comunicaciones (Valencia)

Responsable del canal indirecto de centralitas Bosch para Levante

- Creación del tercer canal para comercialización de centralitas Bosch en Levante.
- El personal de la red indirecta de venta (35 personas) se encontraba a mi cargo.
- Aumento notable cuota de mercado de Bosch en dicha región.