Contactar

Moreno 2308 - Piso 10° B - Santa Fe, Provincia de Santa Fe, Argentina
5493426112533 (Work)
pablo.a.brunet@gmail.com

www.linkedin.com/in/pablobrunet (LinkedIn)
pablobrunet.com/ (Company)
api.leadconnectorhq.com/widget/bookings/metodo-integra-descubrimiento (Company)

Aptitudes principales

Inteligencia artificial
Automatización de procesos
Estrategia empresarial

Languages

Portugués (Full Professional)
Español (Native or Bilingual)
Inglés (Full Professional)

Certifications

ChatGPT Deployment Practitioner
Consultor CRM & Inteligencia Artificial en Ventas
OpenAI Consultative Solutions Practitioner
Sales Navigator Coach
Scrum Fundamentals Certified (SFC)

Publications

Fatores determinantes da longevidade das pequenas y médias empresas

Pablo Brunet

Acompaño a PyMEs a usar IA para ahorrar tiempo, mejorar procesos y generar resultados | Método INTEGRA Experto Pyme Partner C4IR Speaker
Santa Fe, Santa Fe, Argentina

Extracto

En muchas PyMEs, la inteligencia artificial ya llegó al trabajo cotidiano.Alguien usa ChatGPT para resolver una tarea. Otra persona prueba otra herramienta. Aparecen suscripciones, capacitaciones e ideas. Algunas ayudan, otras quedan a mitad de camino o terminan sumando más ruido que claridad. No creemos que el problema sea que falte tecnología. Muchas veces falta tiempo para mirar qué está pasando, conversar prioridades y aprender de las pruebas que se hacen.Acompañamos a PyMEs que quieren ordenar el uso de IA para trabajar mejor y mejorar sus resultados. Trabajamos con el Método INTEGRA: una forma práctica de identificar oportunidades, elegir dónde poner foco, probar sobretrabajo real y decidir qué vale la pena sostener.INTEGRA es el programa guiado con el que ayudamos a instalar esa forma de trabajo en la empresa. No llegamos a imponer una herramienta ni a reemplazar el trabajo del equipo. Aportamos criterio, formación y acompañamiento; las personas de la empresa prueban, aprenden y deciden sobre su realidad.Conocé más sobre cómo trabajamos:https://www.pablobrunet.com/programa-integraAgendá tu Consultoría Gratuita https://api.leadconnectorhq.com/widget/bookings/metodo-integra-descubrimiento

Experiencia

InnerFlow AI
Founder
octubre de 2024 - Present (2 años)
Santa Fe, Santa Fe, Argentina

Escalamos empresas con Inteligencia Artificial. Implementamos un sistema inteligente para aumentar tus ventas y mejorar la experiencia del cliente, sin agrandar tu estructura.

C4IR - Center for the Industrial Revolution

Partner
febrero de 2026 - Present (8 meses)

Empowering Industrial Competitiveness and Human Potential through Industry 4.0

DobleB Consultores
Founder
febrero de 2021 - enero de 2025 (4 años)
Santa Fe, Argentina

Buscamos construir soluciones integrales y a la medida de cada uno de nuestros clientes que agreguen valor a sus operaciones, a través de la innovación, excelencia profesional y compromiso con los resultados.

Alytix
BizOps Manager
junio de 2021 - marzo de 2023 (1 año 10 meses)
Santa Fe, Argentina

- Strategic planning & Business model
- Investment and business rounds
- Market research & Opportunity sizing

San Cristóbal Seguros
2 años 11 meses

Analista de Gestión Comercial
enero de 2020 - agosto de 2021 (1 año 8 meses)
Diversas regiones

Implementador en Transformación Comercial
octubre de 2018 - diciembre de 2019 (1 año 3 meses)
Buenos Aires, Rosario, Mendoza, Bahía Blanca, Neuquén, Comodoro Rivadavia

Implementador y promotor de proyectos de transformación en la red de sucursales.
Incorporación a equipo de McKinsey & Company, desarrollador del proyecto.
- Desarrollo y ejecución de agenda de trabajo y planes de acción.
- Gestión del cambio en equipos multidisciplinarios.
- Comunicación de la visión empresarial y alineamiento de la dinámica de trabajo.
- Construcción de metodologías de trabajo flexibles y con aspectos de mejora continua.

- Apoyo integral con herramientas para el desarrollo comercial (tarifas, convenios, información de gestión).

Banco Galicia
Oficial de Empresas
septiembre de 2011 - febrero de 2017 (5 años 6 meses)

Asesoramiento en productos financieros y bancarios a clientes empresas. Preparación, planificación y desarrollo de entrevistas y seguimiento con clientes actuales y potenciales. Asesoramiento en inversiones y en mercados financieros. Generación y desarrollo de negocios crediticios, de cobranzas y pagos, cuentas sueldo y comercio exterior. Planificación y preparación de planes de acción para el logro de los presupuestos y objetivos.

Educación

Universidad del CEMA
Posgrado, Gestión Estratégica de Inteligencia Artificial y Automatización Empresarial · (junio de 2024 - abril de 2025)

Universidad Nacional del Litoral
Master of Business Administration - MBA, Finanzas, general · (2017 - 2019)

Universidad Nacional del Litoral
Licenciatura en Administración, Administración · (2004 - 2010)

Universidade Estadual de Campinas
Especialización, Economía y Administración · (2008 - 2008)

Centro de e-Learning UTN FRBA