



ESP

Se recibió de Ingeniero Electrónico en la UTN de Buenos Aires en 1975. Ejerció como Investigador Científico en el INTI (Instituto Nacional de Tecnología Industrial). Desarrolló múltiples sistemas de seguridad electrónica contratado por la empresa Labadie SA, para IBM, Coca Cola, Shell, Mercedes Benz, entre otras. Hasta 1979 fue docente a cargo de Física I y Electrónica Aplicada en UTN.

Desde 1980 se dedicó a la comercialización y marketing. Desarrolló el mercado del tabaco para las marcas Partagas y Montecristo, Samson, entre otras. En Samson formó y capacitó un equipo de ventas a nivel nacional. Asociado a la revista Cuisine and Vins, creó el Club Habitues del Puro con más de 2500 socios. En 1981 contratado por la empresa Cadenaci SA realizó la introducción a la Argentina del producto Chaski Boom, para lo que nombró por intermedio de un equipo de ventas liderado por él, más de 300 distribuidores mayoristas. Esta comercialización se apoyó en una amplia difusión en TV. Innovó en productos de consumo masivo con marcas como Pulse Boli (con ventas en 1984 de 2 M de unidades) y Superglobo (con ventas en 1985 de 1M de unidades), siempre con apoyo de cortos publicitarios de su autoria en TV.

Desde 1986 integró diversas empresas comercializadoras de productos masivos con marcas como Walt Disney, Hello Kitty, Toyco, Zippo, entre otras. Formó varios equipos de venta e introdujo diversos productos en el inicial sistema de Retail de Supermercados de Argentina como Makro, Jumbo y Carrefour.

Como parte de un contrato de comercialización viajó a China en 1992, realizó la compra y posterior introducción al mercado argentino de más de 100 productos por un valor superior a 5 MU\$S.

Desde 1994 a 1999 se especializó en Vending Machines, producto del cual fue distribuidor y operador de National Vendors de EEUU y SAECO de Italia. Llegó a tener operando más de 100 máquinas Expendedoras. Creó un sistema de Franquicia y logró concretar 11 franquiciados para distintas zonas de Argentina.



**Jorge
Lincovsky**
| COACH DE VENTAS

Desde 1999 es Representante Comercial de Grupo Simpa SA frente a distintas cadenas de Supermercados como Wal Mart, Carrefour, Easy, Makro, entre otras.

Además en 2016 la firma le encomendó la tarea de un Departamento de Licitaciones para introducir las motos KTM (Austria) y Cuatriciclos Can Am (Canada) en diversas áreas del Estado Nacional, las FFAA y en las corporaciones de Servicios y la industria.

Fue el CEO y creador de Venworld una plataforma de Elearning dedicada exclusivamente a ventas en pleno desarrollo de sus primeras etapas de prueba y experimentación.

Así mismo desde 1990 ha seleccionado cientos de vendedores y reposidores, dado cursos Técnico Comerciales en las principales cadenas de Retail y Capacitado Vendedores en Garden Life, Telgopor, Optrading, Asap(Shell), entre otras Pymes.

Está casado en 3eras Nupcias y tiene 2 hijos de su primer matrimonio.

Es deportista, escritor y ha estudiado Semiótica y Lingüística en UNBA .



ENG

He received as Electronic Engineer from Buenos Aires UTN in 1975. He was a Scientific Researcher at INTI (National Institute of Industrial Technology). Developed multiple electronic security systems contracted by Labadie SA for IBM, Coca Cola, Shell, Mercedes Benz, among others. Until 1979 he was a professor in charge of Physics I and Applied Electronics at UTN.

Since 1980 he has been dedicated to business and marketing. Development of the tobacco market for the brands Partagas and Montecristo, Samson etc, for what formed and trained a national sales team. Associated with the magazine Cuisine and Vins, I created the Club Habitues del Puro with more than 2500 members. In 1981 hired by the company Cadenaci SA made the introduction to Argentina of the product Chaski Boom, for which I appoint through a sales team Led by more than 300 wholesale distributors. This commercialization was supported in a wide diffusion in TV. Innovo in mass consumer products with brands such as Pulse Boli (with sales in 1984 of 2 M units) and Superglobo (with sales in 1985 of 1M units), always supported by advertising short films of its authorship on TV.

Since 1986, he has been integrating several companies selling mass products with brands such as Walt Disney, Hello Kitty, Toyco, Zippo and others. I formed several sales teams and introduced various products in the initial Retail System of Argentine Supermarkets such as Makro, Jumbo and Carrefour.

As part of a marketing contract I traveled to China in 1992 and made the purchase and subsequent introduction to the Argentine market of more than 100 products for more than 5MU \$.

From 1994 to 1999 he specialized in Vending Machines product of which he was distributor and operator of National Vendors of USA and SAECO of Italy, he came to have operating more than 100 Vending Machines. I create a franchise system and achieve 11 franchisees for different areas of Argentina.



Jorge
Lincovsky
| COACH DE VENTAS

Since 1999 he is Commercial Representative of Grupo Simpa SA in front of different supermarket chains such as Wal Mart, Carrefour and others.

In addition, in 2016 the firm entrusted me with the task of a Bidding Department to introduce the KTM (Austria) and Can Am (Canada) quadricycles in various areas of the National State and the Gamma brand of machines and Electrogenas Groups in Services corporations and industry.

He is the CEO and creator of Venworld, an E-learning platform dedicated exclusively to sales in full development of its first stages of testing and experimentation.

Also since 1990, he has selected hundreds of vendors and repositories, given Technical Commercial courses in the main Retail chains and Trained Sellers in Garden Life, Telgopor, Op trading, Asap (Shell) among other SMEs.

He is married in 3 Nupcias and has 2 children from his first marriage. He is an athlete, writer and has studied semiotics and linguistics.