



Norberto de Campos, director.

Somos una empresa de comunicación enfocada y especializada en el mercado ferial que crea y ofrece la organización y realización de exposiciones y ferias, congresos y seminarios, eventos corporativos y deportivos.

El equipo de **NDC Communication Group** está conformado por especialistas con amplia experiencia en la organización, desarrollo y comercialización de eventos de todo tipo, comercialización de medios publicitarios en medios gráficos y en vía pública, donde perseguimos el objetivo de lograr contactos de negocio a fin que empresas y visitantes, logren un intercambio comercial exitoso.

Trabajamos siempre con un alto estándar de calidad, eficacia y eficiencia, que nos ubica en un lugar de excelencia, reconocido por nuestros clientes.

"Crecer con nuestros clientes" es el objetivo que nos impulsa a innovar investigar y proponer siempre nuevas ideas, para lograr mejores negocios, juntos.

Informes: [www.enedece.com.ar](http://www.enedece.com.ar)

#### Eventos realizados por NDC Communication Group

1er Congreso Latinoamericano de Técnicas de Investigación Criminal - 2010  
Xº Congreso Internacional de Calidad 2010  
Comercialización Sponsors Torneo de Fútbol Los Molinos 2010

#### Background personal y profesional de Norberto de Campos, director de NDC

Project Manager - Expo Sign & Serigrafía : Ediciones 2004, 2005, 2006, 2007, 2009  
Project Manager - Expo Futura Mamá & Bebé : Ediciones 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010  
Project Manager - Expokids : Ediciones 2006, 2007, 2008, 2009, 2010  
Product Manager - Expo Universidad.  
Product Manager - Gastronómica & Expo Hotelera.  
Product Manager - Revista Mesa Uno (Gastronomía).  
Product Manager - Revista Hotel News (hotelería).

Selección, capacitación y dirección del equipo de ventas, planificación y cumplimiento de objetivos.  
Tareas operativas, contratación y atención de proveedores, diseño de plan de marketing, estrategias de comunicación, planificación y pauta de medios, diseño y cumplimiento de presupuestos, elaboración de alianzas estratégicas, desarrollo de nuevos negocios, patrocinios y auspicios.  
Análisis de mercado. Estudio de competencia  
Ventas. Gestión y seguimiento.  
Organización general de los eventos. Atención y seguimiento de clientes.  
Organización y desarrollo de seminarios, congresos, workshops, conferencias relacionadas.  
Viajes de representación de ventas en ferias del exterior e interior.  
Presencia con Stand en Ferias del exterior.

### **2003 - 2004 EDUGUIA.COM**

#### **Guía de capacitación en internet.**

Gerente Comercial para América Latina y el Caribe.

Ventas.

Diseño de plan de marketing, estrategias de comunicación, planificación y pauta de medios, diseño y cumplimiento de presupuestos.

Organización de exposiciones y eventos.

Presencia de marca en diferentes congresos y exposiciones del mercado

Organización de congresos, seminarios y convenciones.

Elaboración de alianzas estratégicas, desarrollo de nuevos negocios, patrocinios y auspicios.

### **1° congreso latinoamericano de e-learning 2001**

Productor General para Escuela Argentina de Negocios

Planificación, organización, ventas y coordinación general del Evento.

### **1993 - 1996 VACATION S.A.**

#### **Comercializadora servicios de hotelería.**

Asesor de Ventas.

Gerente de Marketing y Promociones.

Organización y Conducción de Promociones.

Contratación, capacitación y control de promotores / as.

Dirección del equipo de Ventas para las siguientes temporadas:

- Campaña Verano 1994 en Pinamar
- Campaña Invierno 1994 en Chapelco
- Campaña Verano 1995 en Pinamar
- Campaña Verano 1996 en Punta del Este

### **Abril -1993 LANZAMIENTO DE PROGRAMACIÓN DE CANAL 13**

Organización y Coordinación del Evento Realizado en el Park Hyatt Hotel.

### **1988 - 1992 L.J.RAMOS BROKERS INMOBILIARIOS**

Jefe de Publicidad.

Diseño de Originales y Armado de Piezas Publicitarias.

Planificación de medios, contratación de diarios y revistas.