

## Contactar

153-186-9868 (Mobile)  
daniel@godixital.com

www.linkedin.com/in/danipresman  
(LinkedIn)  
www.godixital.com (Company)

## Aptitudes principales

Estrategia empresarial  
Empresas de nueva creación  
Estrategia de mercadotecnia

## Languages

Inglés (Full Professional)  
Portugués (Elementary)

# Dani Presman

Sistematiza, automatiza y terceriza las tareas de tu empresa |  
Economista, Empresario y Ex-CEO  
Buenos Aires

## Extracto

Mi misión personal es ayudar a la mayor cantidad de emprendedores y dueños de PYMES a tener más libertad y lograr un mejor equilibrio entre su empresa y su vida personal (siendo excelentes en ambos aspectos).

Escucha el podcast "De emprendedor a empresario: Cómo ganar libertad": [https://open.spotify.com/show/6Jn9vXI2SS8n51FaH2nsha?si=VpntMHatQ\\_qZuInIqgXVIA](https://open.spotify.com/show/6Jn9vXI2SS8n51FaH2nsha?si=VpntMHatQ_qZuInIqgXVIA)

En mis 16 años de experiencia y haber ayudado a más de 500 emprendedores, observo que más allá del resultado económico, les pasa lo siguiente:

- ✘# Sus empresas dependen mucho de ellos
- ✘# Viven atrapados en las urgencias del día a día
- ✘# Dedicar muy poco tiempo a la estrategia e innovación
- ✘# Trabajan duro en lugar de trabajar de manera inteligente
- ✘# Tienen un desbalance entre desarrollo profesional y vida personal

Ahora entonces me dedico a entender las razones profundas por las que esto sucede, y ayudar a emprendedores y dueños de PYMES a recuperar la libertad, teniendo a la vez un negocio altamente rentable.

Entonces, ayudo a emprendedores a...

- ✓ Definir objetivos de largo plazo (indispensable para saber cómo priorizar)
- ✓ Sistematizar la empresa para que trabaje para ellos (y no al revés)
- ✓ Subir precios, bajar costos, automatizar y freelancear para lograr en 4hs de trabajo lo que antes lograban en 8hs

✓ Pensar como dueños de verdad: Estrategia, toma de decisiones, innovación, análisis de mercado

En mis 16 años emprendiendo, teniendo 4 empresas e invirtiendo en 3 startups, cometí miles de errores, y gracias a ellos desarrollé una metodología para salirme del día a día. Actualmente tengo 2 empresas activas en donde me dedico 100% del tiempo a la estrategia e innovación (0% urgencias y a la operación).

Te dejo el link a mis otras redes y más contenidos de valor :)

<https://linktr.ee/danipresman>

---

## Experiencia

### Clienty

Co-Fundador

junio de 2017 - Present (4 años 3 meses)

Clienty es un software en la nube diseñado para PYMES, que centraliza y automatiza tu proceso comercial, haciendo tus ventas más simples. CRM + Chat + Whatsapp + Landing Pages + Configuración personalizada en 2 semanas + Capacitación a vendedores

### Godixital

Co-Fundador & ex-CEO

junio de 2013 - Present (8 años 3 meses)

Buenos Aires, Argentina

Godixital es una agencia de marketing digital especializada en PYMES B2B. Ayudamos a empresas a captar nuevos clientes y a fidelizar los actuales. Mi rol actual: Innovación y construcción de activos digitales de largo plazo: MVPs, desarrollo de nuevos canales de marketing.

### Clippate.com

Partner & CFO

diciembre de 2012 - enero de 2014 (1 año 2 meses)

Encargado de la rentabilización del negocio. Análisis y planificación financiera y comercial

### Abcelectronica

Co-Founder & CEO

junio de 2010 - febrero de 2013 (2 años 9 meses)

Importación y venta mayorista de productos de electrónica de China y USA. Coordinación de equipo de 8 personas. Encargado de compras, importación, planificación de ventas y política de precios. Encargado de planificación y coordinación de la web y sistema de gestión online. Desarrollo de campañas de Adwords de alto rendimiento.

### Abccompras

Co-Founder & CEO

octubre de 2007 - abril de 2011 (3 años 7 meses)

Venta minorista de productos de electrónica a través de los principales portales de venta Online. Generación y coordinación de equipo de trabajo de 7 personas. Estrategia de ventas y rentabilización de la empresa. Top 5 vendedores de electrónica en MercadoLibre.

### Trading Solutions

Co-Founder & CEO

abril de 2006 - junio de 2008 (2 años 3 meses)

Empresa de consultoría en e-commerce. Asesoramiento sobre como vender a traves de los grandes portales de venta online. Estrategia, formas de publicar, política de precios y distribución, para particulares y empresas.

Gestión de ventas online a importadores. Manejo de las cuentas en MercadoLibre.com y Deremate.com: Diseño, publicaciones, responder preguntas, teléfono y coordinación de entregas.

### DeRemate.com

Category Manager de Electrónica y Computación Deremate Chile

abril de 2005 - abril de 2006 (1 año 1 mes)

Encargado del desarrollo de las categorías de electrónica y computación en Deremate Chile. Desarrollo de vendedores, investigación de productos, con el objetivo de maximizar las comisiones recibidas por Deremate.com en esas categorías. Participación en proyectos de Marketing

### The MONY Group

Associate

febrero de 2003 - noviembre de 2003 (10 meses)

Pasantía en empresa de seguros e inversiones. Tareas administrativas y analisis de inversiones para clientes

---

## Educación

Universidad de San Andres

Posgrado en Marketing, Marketing · (2004 - 2005)

Universidad Torcuato di Tella

Licenciado en Economía Empresarial, Economía, Finanzas,  
Entrepreneurship · (1999 - 2002)