

Automated Translation	Professional Translation	Comments
<p><b>ventaja del equipo</b></p> <p>Paul Westhorpe tiene una <b>historia fuerte</b> en el servicio de la <b>industria en línea de la comercialización con durante</b> 15 años de experiencia en la e-comercialización. En 2006, Paul se unió a Yesmail como <b>desarrollo de negocios del SVP</b> que seguía la adquisición de Digital Connexions Corporation donde él sirvió como fundador y CEO. <b>Él ha manejado y ha consultado la vertical de publicación para</b> FloNetwork (un <b>software principal de la comercialización directa y del email/los servicios ASP</b> que fue adquirido más adelante por DoubleClick). Bajo su dirección, la compañía se estableció como el <b>proveedor primero</b> de las <b>soluciones de la e-comercialización servicios</b> a la industria editorial. Antes de fundar <b>Digitaces</b> Connexions, Paul fundó Cityscapes.net, compañía de publicidad online. Además, Paul co-fundó Atlantic Connect Inc. <b>en el plazo de un año, la compañía vino hacen el Internet más grande Service Provider</b> de Canadá atlántico, antes de que fuera vendido a una <b>empresa pública</b>. Paul es también un locutor reconocido en el área de la e-comercialización que se centra en la adquisición y la retención del suscriptor y gestión de datos. Los <b>compromisos de discurso anteriores incluyen el acceso directo de memoria</b>, DMD Nueva York, la asociación de comercialización americana, BPA y el <b>mundo del Internet</b>.</p>	<p><b>Líder de Equipo</b></p> <p>Paul Westhorpe tiene un amplio historial en la industria del marketing en línea, con más de 15 años de experiencia en e-marketing. En 2006, Paul entró en Yesmail como Vicepresidente Principal de Desarrollo Comercial a raíz de la adquisición de Digital Connexions Corporation, de la que había sido fundador y Consejero Delegado.</p> <p>Paul ha gestionado y supervisado el entero proceso de creación de FloNetwork (un importante proveedor de servicios de aplicaciones de software de correo electrónico y marketing directo que posteriormente fue adquirida por DoubleClick). Bajo su liderazgo, la empresa se convirtió en el principal proveedor de servicios de e-marketing de la industria editorial.</p> <p>Antes de fundar Digital Connexions, Paul creó Cityscapes.net, una empresa de publicidad en línea. Además, Paul fue cofundador de Atlantic Connect Inc., que en un año se convirtió en el mayor proveedor de servicios por Internet de la costa atlántica de Canadá y fue adquirida por una sociedad cotizada en bolsa. Paul es también un reconocido conferenciante en el ámbito del e-marketing, especializado en la adquisición y retención de suscriptores y en la gestión de datos. Entre otras instituciones, Paul ha dado conferencias en DMA, DMD New York, American Marketing Association, BPA e Internet World.</p>	<p>The main issue with auto translation is that it can't recognise the context, as it reads the text sentence by sentence, or even word by word.</p> <p>Also, auto translation lacks style, turning the translation into a sometimes incomprehensible text that hardly sounds Spanish.</p>

### Gestor de proyecto

Helen es ejecutivo de operaciones con durante 15 años de experiencia progresiva de la comercialización, de las operaciones, del desarrollo de productos y de la gestión, en las industrias siguientes: envíen por correo electrónico la comercialización, publicando, los servicios financieros (actividades bancarias, gestión de la riqueza), programas informáticos. Durante los años, Helen se ha movido con diversas posiciones tales como análisis de negocio, gestión de producción, comercialización, servicios del cliente y ventas para ganar una perspectiva versátil de las interdependencias de los diversos departamentos para que un negocio tenga éxito.

Helen tiene un conocimiento profundo en la promoción del email, y está implicada regularmente en la consulta de la estrategia de marketing, el desarrollo de negocios, el edificio de la relación del cliente, y la promoción de la marca y de la identidad. Helen escribió la comercialización de varios canales: La receta para el éxito, que era uno de los whitepapers transferidos Web site de las asociaciones de la comercialización directa el año él fue publicada. Helen también ha sido autor de un número de artículos de la comercialización del email y de la adquisición del cliente que fueron publicados por CRMToday y MarketingProfs. Helen ha trabajado con los líderes del sector de la comercialización del email, de los servicios financieros, y de las verticales del transporte: Yesmail Inc., Digital Connexions Corporation, financiero nacional de Fidelity, CIBC Gundy de madera, TD

### Gestor de Proyectos

Helen es una ejecutiva comercial con más de 15 años de experiencia continua en marketing, operaciones, desarrollo de producto y gestión en los ámbitos de marketing por correo electrónico, editorial, servicios financieros (banca, gestión de la riqueza) y software informático. Con el tiempo, Helen ha pasado por diferentes departamentos, como el de análisis comercial, dirección de producción, marketing, servicio de atención al cliente y ventas, lo cual le ha permitido conocer en profundidad las interdependencias que necesitan cada uno de ellos para que un negocio tenga éxito.

Helen tiene amplios conocimientos en promoción por correo electrónico y trabaja de forma regular en ámbitos como la asesoría de estrategias de marketing, desarrollo comercial, creación de relaciones con los clientes y promoción de marca e identidad. Helen ha escrito *Multi-Channel Marketing: Recipe for Success* (Marketing Multicanal: la Receta del Éxito), uno de los libros blancos más descargados del sitio web de Direct Marketing Associations durante su año de publicación. Helen es autora también de numerosos artículos sobre marketing por correo electrónico y adquisición de clientes publicados en CRMToday y MarketingProfs. Helen ha trabajado con los principales líderes de los sectores del marketing por correo electrónico, servicios financieros y transporte, como Yesmail Inc., Digital Connexions Corporation, Fidelity National Financial, CIBC Wood Gundy, TD Bank y Canadian

When it comes to company or book names, Google makes the wrong decision to translate them, making the text incomprehensible.

Auto translation takes verbs as nouns and vice versa: building (gerund) has been considered a noun, and publishing (noun) has been translated as a gerund. Also, "email marketing" has been turned into a sentence, where "email" has been considered a verb (imperative).

Also, many of the prepositions are wrong and the overall translation is very poor. You can see this has been translated by a machine miles away, so that won't help to create a good brand image.

<p>ejerce la actividad bancaria, y el Pacífico canadiense. Helen sostiene un B.A.Sc de la universidad de Toronto, y tiene una designación profesional del ingeniero.</p>	<p>Pacific. Helen es licenciada en Ciencias Aplicadas por la Universidad de Toronto y está habilitada como Ingeniero Profesional.</p>	
<p><b>consultor mayor de los datos</b></p> <p>Bud Shea tiene durante 21 años de experiencia en los sistemas de comercialización que se convierten para las diversas compañías de Fortune 500 en varias industrias incluyendo 13 años con las compañías importantes de los medios. Él ha diseñado y las bases de datos desarrolladas y aplicaciones informáticas que integran fuentes de datos numerosas para crear un depósito de datos completo y consolidado para la accesibilidad a nivel empresarial. Bud ha trabajado con Ziff Davis, News Corporation, espejo de las épocas, prensa de Rodale, patio/gráficos, Earthlink, entretenimiento de Feld, grupo de HSM para nombrar algunos. Él era el beneficiario del premio en folio del oro para la excelencia de la comercialización directa del consumidor y logro, él era un locutor de huésped en un `postal reciente de la conferencia de los E.E.U.U. que aplicaba prácticas de hoy de la comercialización de blanco, es un miembro de la sociedad internacional de vendedores estratégicos, era presidente de 2 grupos de usuarios para los 2 proveedores de servicios más grandes del cumplimiento de la suscripción de Norteamérica, y un miembro de la asociación de la comercialización directa. Lo ofrecieron en la mesa redonda de la</p>	<p><b>Consultor de Datos Principal</b></p> <p>Bud Shea tiene más de 21 años de experiencia en el desarrollo de sistemas de marketing para empresas de sectores diversos pertenecientes al Fortune 500, incluidos 13 años en importantes empresas de medios. Bud ha diseñado y desarrollado bases de datos y aplicaciones de software con numerosas fuentes de datos para crear completos y consolidados repositorios de datos con accesibilidad total a nivel empresarial. Bud ha trabajado, entre otros, con Ziff Davis, News Corporation, Times Mirror, Rodale Press, Quad/Graphics, Earthlink, Feld Entertainment y el Grupo HSM. Ha recibido el Premio Folio Gold a la excelencia en Marketing Directo para Consumidores, ha participado en la reciente Conferencia de US Postal "Applying Today's Target Marketing Practices" (Aplicar las Prácticas de Marketing Dirigido Actuales), es miembro de la International Society of Strategic Marketers, fue presidente de los grupos de usuarios de los dos mayores proveedores de servicios de obtención de suscripciones de Norteamérica y es miembro de la Direct Marketing Association. En junio de 2006, participó en una mesa redonda sobre la industria que publicó la revista Folio, rotativo que también</p>	<p>We have the same problems as above: company names translated, bad prepositions used, complete lack of style, many segments wrong translated, and a resulting text that is hard to read and understand.</p> <p>The worst of professional translators would make a better job than this.</p>

<p>industria publicada en revista el junio de 2006 en folio así como ofrecida en revista el febrero de 2008 en folio, los "editores que combinaban silos de la base de datos."</p>	<p>lo menciona en su artículo "Publishers Merging Database Silos", de febrero de 2008.</p>	
<p><b>consultor mayor</b></p> <p>Antes de la consulta, ms Brady era vicepresidente de la estrategia y de las sociedades para FloNetwork Inc., una oficina de servicio de correo electrónico principal que ha sido adquirida desde entonces por DoubleClick. Ms Brady proporcionó el desarrollo de primera línea y el trato que estructuraban para las sociedades estratégicas nacionales y del internacional, y sirvió como portavoz a la industria, mediose inversores. Antes de ese, como vicepresidente de los servicios interactivos para Axiom/los medios directos la reclutaron a un arranque virtual para poner en marcha su división del Internet. Dieron Brady la autonomía completa para ampliar el alcance del negocio en la comercialización directa Internet-basada y los canales Web-porta de la entrega. Su carrera también incluye posiciones de la comercialización en Margrace Corporation, la publicación de Hearst, la casa de Colombia y la sociedad de Longines Symphonette. Ella es a miembro de la asociación de la comercialización directa y servido por seis años en sus estándares que se convierten del comité de la política de los éticas para los profesionales de la comercialización directa. Comercialización de blanco Reggie nombrado revista uno de los 200 vendedores</p>	<p><b>Consultor Principal</b></p> <p>Antes de dedicarse a la asesoría, la Sra. Brady fue Vicepresidente de Estrategia y Asociaciones de FloNetwork Inc., una importante empresa de servicios de correo electrónico adquirida posteriormente por DoubleClick. La Sra. Brady ha trabajado en el desarrollo de primera línea y en la estructuración de transacciones de asociaciones estratégicas nacionales e internacionales, y ha sido portavoz de la industria, los medios y los inversores. Antes de ello, como Vicepresidente de Servicios Interactivos de Axiom/Direct Media, fue contratada por una empresa emergente para el lanzamiento de su departamento de Internet. Brady gozó de total autonomía para expandir el alcance del negocio en canales de entrega de portal web y marketing directo basados en Internet. Su carrera profesional incluye puestos de marketing en Margrace Corporation, Hearst Publishing, Columbia House y Longines Symphonette Society. La Sra. Brady es miembro de la Direct Marketing Association y ha formado parte de su Comité de Políticas Éticas durante seis años, desarrollando estándares para profesionales del marketing directo. Hace unos años, la revista Target Marketing la reconoció entre los principales</p>	

directos superiores en el mundo hace varios años. Y, el club de la comercialización directa de Nueva York la honró recientemente con el premio de plata prestigioso de Apple que se da a los vendedores directos distinguidos para las contribuciones a la industria. Ms Brady es también un locutor ofrecido frecuente en el nacional y las Conferencias Internacionales sobre el tema del email y de la comercialización del permiso. Los acontecimientos incluyen el Congreso Anual de la asociación de la comercialización directa, el net.marketing, la comercialización directa al negocio, el centro nacional para la comercialización de la base de datos, los días de comercialización directa en Nueva York, la conferencia para el catálogo y los comerciantes de varios canales, y más.

200 exponentes del marketing directo del mundo, y el Direct Marketing Club de Nueva York le otorgó recientemente el prestigioso Premio Silver Apple, que reconoce las contribuciones a la industria de las principales figuras del marketing directo. La Sra. Brady participa activamente en conferencias nacionales e internacionales sobre marketing no intrusivo y por correo electrónico. Entre otros acontecimientos, ha participado en la conferencia anual de The Direct Marketing Association, net.marketing, Direct Marketing to Business, National Center for Database Marketing, los Direct Marketing Days de Nueva York y en la Conference for Catalog and Multichannel Merchants