

## - ANÓNIMO

Dirección web: <http://geronimopiraine.micvweb.com>

Ciudad: Rosario CP: 2000(Santa fe) País: Argentina

---

## EXPERIENCIA:

1/1992 - 12/1993 Empresa: Viejo Balcón S.R.L. y Wembley S.A.

Sector Empresarial: Hostelería, restauración y turismo

Area Profesional: Turismo - Restauración - Hostelería

Descripción del puesto: Último Puesto: Encargado.

Puestos Anteriores: Adicionista / Recepcionista.

Recepcionista en Parrilla Viejo Balcón SRL a los 2 meses fui ascendido a adicionista; gracias al rápido aprendizaje del manejo del negocio llegué a ser durante 8 meses encargado del Restaurant Wembley S.A. cumpliendo funciones de control de stock, manejo de personal (equipo de 20 personas, entre mozos, maestranza y cocina), pedidos y administración (cierre de caja, pago proveedores, liquidación diaria a mozos, tarjetas de créditos, etc...).

Ciudad: Rosario País: Argentina

-----

12/1993 - 10/1996 Empresa: Hartford Sudamericana Holding S.A

Sector Empresarial: Seguro y Bienes Inmuebles

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Lugar de Trabajo. Rosario y localidades de Bs. As., Santa Fe y Entre Ríos.

Puesto: Asesor Previsional Matriculado - Asesor de Seguros Vida y Patrimoniales.

Asesor Previsional

Cumplí funciones en Claridad AFJP, como uno de los únicos asesores habilitados por la superintendencia de las A.F.J.P. durante más de 7 meses en la agencia rosario. Afiliaciones y traspasos de la sucursal. Trabajo que me permite comenzar con mi cartera de clientes y comienzo mis primeros pasos en ventas.

Asesor de Seguros

Gracias al desempeño y a la efectiva cartera de clientes lograda en la AFJP, me otorgan la oportunidad de incorporar otros productos en mi cartera de negocios. Esto me permite fidelizar a mi cartera de clientes como así también ampliarla y con esto profesionalizarme como ejecutivo de cuentas dentro de la empresa.

Métodos de comercialización: tele marketing, entrevistas personalizadas. Tipos de Clientes B2C.

Ciudad: Rosario País: Argentina

-----

1/1997 - 3/2000 Empresa: Elvio C. Cavallo S.R.L. Agente Oficial Telecom

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Lugar de Trabajo. Rosario e interior de la pcia. de Santa Fe.

Puesto: Ejecutivo de Cuentas

Como vendedor de salón por mi desempeño ascendí a comercial y al año siguiente a Ejecutivo de Cuentas a Empresas. Donde realicé contratos con las principales empresas de la ciudad, en diferentes rubros; y por mi personalidad proactiva colaboré también con la creación de nuevos grupos de trabajo, capacitación a nuevos vendedores, asesoramiento, guía, manejo de un pequeño grupo (hasta 6 personas) bajo la supervisión del gerente comercial.

Métodos de comercialización: tele marketing, entrevistas personalizadas. Tipos de Clientes B2B B2C.

Ciudad: Rosario País: Argentina

-----

3/2000 - 9/2001 Empresa: Multivoice S.R.L.

Sector Empresarial: Marketing

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Puesto: Asesor de Marketing Directo

Cuentas:

American Express. Producto: Asesoramiento y evaluación en la entrega de tarjetas classic, gold y platinum

Telefónica de Argentina. Producto: Larga distancia.

Tarjeta Comfiar. Producto: tarjetas de créditos.

Métodos de comercialización: call center, entrevistas personalizadas. Tipos de Clientes B2C.

Ciudad: Rosario País: Argentina

---

9/2001 - 1/2005 Empresa: C. D. T. Cómputos Desarrollo y Tecnología.

Sector Empresarial: Informática

Area Profesional:Tecnología - Sistemas

Descripción del puesto: Lugar de Trabajo. Localidades de Bs. As., Santa Fe, Santiago del Estero, Salta, Jujuy, Catamarca, Tucumán, Córdoba y Entre Ríos.

Puesto:

Implementador de Sistemas. Técnico en Redes. Coaching.

Proyectos.

Proyecto P.I.B.N.A (Proyecto Informático del Banco de la Nación Argentina).

Implementación y Capacitación de Finesse 2000.

Fue el primer tramo del programa, donde se llevo a cabo el cambio tecnológico, en hard y software.

Implementación y Capacitación de Transactor.

Segunda etapa del proyecto, donde se logro establecer el sistema, en una intranet.

Implementación de Redes, Sistemas y Aplicativos.

Capacitación permanente del Personal del Banco de la Nación Argentina

Ciudad: Rosario País: Argentina

---

1/2005 - 1/2008 Empresa: Compumundo SA (<http://www.compumundo.com.ar>)

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Puestos Anteriores: Vendedor de Servicios. Comercial de Salón.

Tercero.

Cargo posterior a sub.gte., reemplazándolo a él o al gte en vacaciones, cursos o enfermedad.

Tuve un desempeño continuo por más de 2 años en el cargo, aportando conocimiento de motivación, manejo de reclamos, realización de promociones a nivel local, stock, manejo de logística caja cierre aperturas, cobros pagos, grandes depósitos créditos evaluación y entrega de los mismos.

Servicios Telefonía.

Cumplí la función de comercial de servicios activador para las 3 compañías de celulares, manejando la activación vía web y manual. Manejé Atención al cliente, consultas y resolución de problemas vinculados al área.

Promociones del sector.

Comercialización.

Productos como PC, informática, hard, notebooks, impresoras, tecnología digital hogar (home, plasmas, LCD, proyectores., fotografía y filmación, accesorios digitales (key drive, mp3, mp4.

Ciudad: Rosario País: Argentina

---

1/2008 - 1/2009 Empresa: España On Line (<http://www.eol.es>)

Sector Empresarial: Informática

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Comercialización de productos informáticos, sitios web, aplicaciones y soluciones para empresas desde Argentina a España, cartera de clientes en Barcelona y Ciudad de Madrid. Implementé el sistema de comercialización vía voz Ip desde Argentina a España, llevando a cabo la campaña de ventas, enfocada principalmente a empresas del sector turístico. Realicé la evaluación de nuevos servicios y su inclusión en nuevos mercados. Desarrollando una campaña interna de mercado con los mismos. Productos: Sistema EOL, Inerzianet, Motores de Búsquedas y Reservas. Métodos de comercialización, Tele marketing, voz IP, email. Tipos de Clientes B2B.

Ciudad: Rosario País: Argentina  
-----

1/2009 - 12/2009 Empresa: Chevromax S.A. Concesionario Oficial Chevrolet Arg

Sector Empresarial: Otro no especificado

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Asesor Comercial.

Comercialización de productos planes de ahorros, plan de incentivación nacional, adjudicados. Métodos de comercialización, Tele marketing, email, entrevistas personalizadas. Tipos de Clientes B2B B2C. Canal ABC – ABC1

Ciudad: Rosario País: Argentina  
-----

1/2010 - / Empresa: Grupo Oroño – Medicina Esencial

Sector Empresarial: Servicios sociales y comunitarios

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Asesor Comercial.

Comercialización de productos planes de salud. Métodos de comercialización, Tele marketing, email, entrevistas personalizadas. Tipos de Clientes B2B B2C. Canal ABC – ABC1.

Ciudad: Rosario País: Argentina  
-----

---

## **FORMACIÓN ACADÉMICA:**

-Psicología social

Cursando: FP2 / Grado Medio

Humanidades

Instituto Pichon Riviere / Santa Fe / Argentina  
-----

-Lic. en administracin de empresas

Cursando: Licenciado

Administración y Dirección de Empresas

Universidad Aeronáutica Militar / Santa Fe / Argentina  
-----

12-1991Bachiller comercial

BUP / COU (Bachillerato) / Secundaria

Genérica no específica

Liceo Aeronáutico Militar (L.A.M.) / Santa Fe / Argentina

Bachiller nacional con orientación comercial  
-----

12-1992Código de asesor previsional N° 74668

FP2 / Grado Medio

Prevención de Riesgos Laborales

Superintendencia de las A.F.J.P. Ley N° 24557 y reforma previsional / Santa Fe / Argentina  
-----

12-1993Programador en sistemas

FP2 / Grado Medio

Informática y nuevas tecnologías

Complejo Educativo Brig. López / Santa Fe / Argentina  
-----

## **FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:**

Vendedor de servicios

Marketing

-----

Formación de vendedores de servicios  
Gestión de Empresas

-----

Técnicas de Ventas Profesionales  
Marketing

-----

**IDIOMAS:**

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Avanzado  
Comentarios:

-----

**INFORMÁTICA:**

Conocimientos: Aplicaciones empresariales (SAP, Contawin,...)

Nivel: Nivel Avanzado

-----

Conocimientos: Ofimática (Word, Excell,...)

Nivel: Nivel Profesional

-----

Conocimientos: Sistemas operativos (Windows, Mac,..)

Nivel: Nivel Avanzado

-----

Conocimientos: Redes y comunicaciones (TCP/IP, DNS,...)

Nivel: Nivel Intermedio

-----

---

**OBJETIVOS PROFESIONALES:**

Es el de integrarme a una empresa altamente competitiva, con un fuerte perfil comercial, de crecimiento continuo y desarrollo constante; en la que pueda potenciar toda mi experiencia y proyectar así nuevos conocimientos y habilidades para el crecimiento mutuo; y así brindar una solución rápida, precisa y efectiva a satisfacer la demanda de nuestros clientes, cautivos o potenciales, ya que en ellos se inicia el camino para lograr un alto nivel de satisfacción de nuestros objetivos y metas pactadas.

---

**LOGROS Y RESULTADOS:**

Poseo un fuerte perfil proactivo enfocado al área de comercial y administrativa, en el que continuamente estoy aprendiendo a través de mis experiencias laborales y los diferentes cursos, capacitaciones o seminarios que realizo.

Personalmente soy entusiasta, respetuoso, creativo, independiente, de rápido aprendizaje, flexible en el grupo de trabajo, con un continuo interés en adquirir nuevos conocimientos que me permitan desarrollarme mejor en mi profesión, que desde hace más de 15 años es la venta.

Me motiva buscar continuamente nuevos desafíos y me gusta trabajar duro para alcanzar mis metas.

Debido a mi educación, soy bachiller nacional con orientación comercial, me gradué en el Liceo Aeronáutico Militar, donde me eduqué con un alto nivel humano, formativo e instructivo; mi experiencia tanto en el ámbito personal como en el laboral y mi capacitación permanente, a través de los años he leído y realizado cursos seminarios y capacitaciones.

---

### **CUALIDADES:**

Adaptable, Analítico/a, Colaborador, Comprometido/a, Comunicativo/a, Creativo/a, Decidido/a, Determinado/a, Eficiente, Enérgico/a, Flexible, Imaginativo/a, Incisivo/a, Inteligente, Intuitivo/a, Perceptivo/a, Persistente, Persuasivo/a, Productivo/a, Responsable, Seguro/a, Sociable, Tenaz, Trabajador/a, Versátil, Visionario/a

---

### **INTERESES:**

Cine/Películas, Cocinar, Deportes de Agua, Fútbol/Rugby, Gimnasio/Aerobic, Literatura/Historia, Música Dance/Electrónica, Música de Jazz/Blues, Música de New Age, Música Latina, Música Pop/R&B, Música Rock, Música Variada, Ordenadores/Internet, Teatro/Ballet, Tenis/Paddel

---

### **DISPONIBILIDAD:**

Estoy dispuesto a viajar

, Estoy dispuesto a trabajar en el extranjero

, Estoy dispuesto a trabajar fuera de mi región

---

### **ENLACES WEB RELACIONADOS:**

Dirección web: <http://www.micvweb.com/geronimopiraine>

Documentos Anexados: <https://micvweb.com/ficheros/81821.DOC>

---

- ANÓNIMO

Curriculum generado con <http://www.micvweb.com>

---