

- ANÓNIMO

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

Ciudad: capital federal CP: 1408(buenos aires) País: Argentina

EXPERIENCIA:

3/2006 - 8/2006 Empresa: Arcasu S.A.

Sector Empresarial: Transporte y distribución

Area Profesional: Ventas y marketing

Descripción del puesto: Promoción y venta de motores fuera de borda. Preparación y coordinación de exposiciones. Coordinación de entrega de repuestos en el servicio post venta.

Ciudad: CABA País: Argentina

2/2008 - 11/2008 Empresa: Fundacion Leer (<http://www.leer.org.ar>)

Sector Empresarial: Marketing

Area Profesional: Logística - Distribución

Descripción del puesto: Asistente en el área de Marketing y logística. Ingreso de datos reservados en Access. Compra de bienes y materia prima destinados al proyecto de la Fundación. Organización de Viajes para capacitaciones. Programar y establecer nuevos proyectos para lograr las metas establecidas. Coordinación de tareas de voluntariado. Análisis y control de las órdenes de compra. Coordinación de eventos para colaboración y empresariales. Marchandising

Ciudad: CABA País: Argentina

9/2009 - 10/2011 Empresa: Banco Piano (<http://www.bancopiano.com.ar>)

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Ejecutiva de ventas del área comercial. Realización, coordinación y liquidación de préstamos de consumo para jubilados y pensionados que cobren o no en la entidad bancaria. Control de documentación. Chequeos en nosis. Coordinación de nuevos cobros. Control de moras, situaciones regulares e irregulares. Afectación de mutuales. Aperturas de cajas de ahorro, tarjetas de débito y cajas de ahorro universales. Análisis y control de estrategias de los productos actuales y nuevos que ofrece el banco.

Ciudad: CABA País: Argentina

12/2011 - 3/2014 Empresa: Grupo Datco (<http://grupodatco.net>)

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Account Manager en el área comercial. Encargada de la atención de cuentas y ventas BtoB. integrador de soluciones con operaciones en Argentina, Chile, Perú, Puerto Rico y México. Como ejecutiva me encuentro en la tarea de provisión de infraestructura, servicios, proyectos integrales de informática y comunicaciones para aplicaciones de misión crítica. Enfoque en ofertas que incluyen servicios especializados con alto valor agregado para empresas como consultoría, provisión de equipamiento, integración de infraestructura, desarrollo y monitoreo de aplicaciones, soluciones de comunicaciones, transmisión de datos, acceso a Internet, servicio técnico y mesa de ayuda, etc. Seguimiento conveniente al comienzo de las obras y/o entrega de productos y servicios como así también el seguimiento post venta de fidelización de los clientes. Unión con Marketing Digital, utilizando herramientas como Marketo para detectar oportunidades y Leds fríos a detalle.

Ciudad: CABA País: Argentina

3/2014 - /Actual Empresa: Progres S.A. (<http://www.progres.com.ar>)

Sector Empresarial: Marketing

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Account Manager abarcando todas las verticales.

Mi labor es satisfacer las necesidades de mis clientes dentro de un contexto de alta competitividad, complejidad y velocidad, en la provisión de servicios en temas críticos como la búsqueda y selección de personal, provisión de personal tercerizado, servicios de outsourcing y facility Management, etc.

A cargo de atender importantes clientes, como los principales bancos del país, retails, industrias líderes y las principales automotrices con la modalidad de servicio cordial y personalizada, que la distinga respecto de las existentes en el mercado local.

Trabajando con las herramientas obtenidas durante mis estudios universitarios en la transformación del sitio web, en interacción con herramientas como google adwords, en la planificación de la publicidad a desarrollar según mercado nicho analizando el comportamiento del mercado actual para la aplicación de las correctas estrategias.

Ciudad: CABA País: Argentina

FORMACIÓN ACADÉMICA:

3-2013Licenciada en Comercialización

Licenciado

Marketing

COMO PARTE DE LA EMPRESA ASPIRO AL PROGRESO PERSONAL Y GRUPAL EN EL ÁMBITO PROFESIONAL, EN UN ÁREA DINÁMICA Y PRACTICA DE LA ORGANIZACIÓN, ADQUIRIENDO MAYORES EXPERIENCIAS EN EL MUNDO LABORAL. EMPLEANDO LA TOTALIDAD DE LAS HERRAMIENTAS OBTENIDAS EN MI TRAYECTORIA Y LA APLICACION PRACTICA DE LAS TEORIAS ADQUIRIDAS DURANTE MIS ESTUDIOS, PARA LOGRAR EL DESARROLLO PROFESIONAL CONSTANTE, CON METAS AMBICIOSAS.

Centro: Universidad Argentina De la Empresa UADE

Ciudad: CABA (Argentina)

IDIOMAS:

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Intermedio

Comentarios:

ENLACES WEB RELACIONADOS:

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

- ANÓNIMO

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