



Currículum vitae

Datos Personales

Nombre y Apellido: Gastón Omar

Edad: 41 años

Nacionalidad: Argentino

Residencia: Zaragoza

Te cel: -

Correo electrónico

Nivel de Estudios

Escuela superior completa.

Título: Bachiller con orientación en Economía y Gestión de las Organizaciones.

Cursos: Marketing y estrategias de ventas.

Herramientas Ofimática : Word, Excel, Internet

Idioma: español – italiano

Experiencia Laboral:

- **TARJETA NARANAJA SA** (banca financiera), promotor de ventas, alta de tarjetas de crédito, préstamos personales y seguros.
- **GARBARINO**, Vendedor todo tipo de electrodomésticos, venta cruzada, asesoramiento crediticio.
TELEMARKETING.
- **CITROEN SA**, vendedor de salon, asesoramiento crediticio, leasing, venta de vehículos nuevos y usados.
- **MERCEDES BENZ**, automotores El Cóndor, agente oficial: **Ejecutivo de ventas** de camiones, pesados y semi-pesados, furgones, autos. con gestión de crédito financiera de la marca.
- **TARJETA SHOPPING** (banca financiera), **Ejecutivo comercial**,
(ventas de tarjetas de crédito, preparación de carpeta crediticia) Adhesión de comercios, capacitación de vendedores, préstamos, seguros, seguimiento telefónico.
- **HONDA MOTORS**: Vendedor de salón, gestión crediticia, seguimiento telefónico constante con clientes.
- **MOTOROLA**, (telefonía ventas) **Gestor Punto de venta**, capacitación de vendedores, selección de personal, reuniones con responsables de retail y estudios de nuevo mercados.
- **VODAFONE: Comercial_en_tienda (Navarra)**. Portabilidad de líneas, ventas de móviles, encargo de caja chica, atención al cliente.
- **XIAOMI: Promotor de ventas**, asesoramiento y venta de productos, reposición, cumplimiento de objetivos e informes. Zaragoza
- **VIVO: Promotor de ventas**, asesoramiento y venta de productos, reposición, cumplimiento de objetivos e informes. Zaragoza .
- **MAS MOVIL: Gestor punto de venta**. Asesoramiento en puntos de tiendas étnicas (locutorios multiservicios) sobre venta de líneas móviles abono y prepagos, fibra y

TV, capacitación a dueños y colaboradores en cuanto sistema, comisiones y promociones, seguimiento de objetivos. Apertura de nuevos puntos de venta. Fidelización cartera. Seguimiento constante. Zonas de Zaragoza, Fraga, Teruel, Huesca, Jaca, zonas de Aragón y Lleida.