

Experiencia laboral



Siro D.

Ingeniero Químico

Información Personal

Nombre y Apellido:	Siro D.
Nacionalidad:	Argentino, Italiano
Fecha de nacimiento:	15/07/1990
Lugar de nacimiento:	La Plata, Buenos Aires, Argentina
Dirección:	08014, Barcelona
Licencia de conducir:	A, B

Informática

- ★ MATLAB – *Intermedio*
- ★ Phindows (QNX operative system) – *Intermedio*
- ★ Microsoft Office – *Avanzado*
- ★ SAP – *Básico*
- ★ Hyssys – *Basico*
- ★ Autocad – *Básico*
- ★ Matlab – *Intermedio*

Idiomas

- **Inglés** – Avanzado (First Certificate, grade C, 2008) Advanced Level Certificate of Competence "Standard English Language Course" St. Andrews, Cambridge London, 2008. (Curso Intensivo de un mes en Londres)
- **Italiano** – Avanzado. Certificado de Lengua y Cultura Italiana. Asociación "Dante Alighieri" La Plata, 2019
- **Francés** – Básico. Centro Cultural "Pasaje Dardo Rocha". La Plata, Bs As, Argentina. 2016. Alliance Francaise La Plata. 2019.
- **Español** – Nativo.

Representante de Ventas Técnico

Emprendimiento personal, 03/2020 – actualidad.

Ventas técnicas de materias primas industriales a base de soja, asistiendo a la PYME argentina Pampa Agroindustrial a abrir mercados de química verde en Europa. Identificación y contacto de posibles clientes. Explicación técnica de los productos que tenemos para ofrecer y las ventajas, teniendo en cuenta todas las nuevas empresas relacionadas con la industria de la química verde que están surgiendo. Dependiendo de necesidades técnicas y proyectos futuros, se realiza una oferta. Negociación de términos y condiciones. Cierre de ventas.

Ingeniero Comercial

Oikos Tecnicos, 02/2020 – 04/2020. Barcelona, Spain.

Venta técnica de maquinaria para extrusión de caucho y siliconas, extrusoras de polímeros para procesos de reciclado, peletizadoras, sensores T y P, etc. Identificación, llamada telefónica y correo electrónico a clientes potenciales para asegurarse de que conozcan nuestra cartera. Descubrir sus necesidades técnicas, inversiones futuras, proposición de soluciones y oferta técnica final. Negociación de los términos y condiciones de la propuesta y cierre la venta.

Ingeniero Postventa y de Procesos

Quaker Chemical Corporation, 01/2017 – 05/2019. Buenos Aires, Argentina.

Asistencia técnica al cliente como proveedor de insumos químicos. Control de variables del sistema de emulsión empleado en el proceso de laminado en frío del acero. Control de stock de los productos provistos al cliente (Ternium Argentina). Asesoramiento en el tratamiento del efluente. Reporte de informes de consumos y procesos. Coordinación de nuevos pedidos de productos que arriban a la planta. Participación en pruebas de homologación de productos para posterior provisión/venta. Identificación de potenciales clientes y contacto.

Analista de Calidad y Procesos

America Pampa Agroindustrial S.A., 01/2016 – 03/2016. Buenos Aires, Argentina.

Pasantía. Análisis, ensayos y determinación de parámetros del proceso. Control y monitoreo de las líneas de producción. Verificación y registro de caudal de aire en secadora y reporte de informe al proveedor. Pruebas de colorimetría en producto.

Formación académica

Ingeniería Química

Universidad Nacional de La Plata

Bachiller Modalidad Producción de bienes y servicios; Técnico en Procesos Industriales, Orientación Tecnología de Alimentos.

Escuela Técnica N°1 Bonifacio Velázquez, Ramallo, Buenos Aires, Argentina.

Curso en Técnicas de Ventas (A distancia)

Universidad de Buenos Aires. 2018

Herramientas fundamentales para la gestión de argumentos de ventas, para poder llevar a cabo un proceso de ventas personal y concluir satisfactoriamente con la operación de cierre, resolviendo las objeciones y dificultades que puedan surgir durante la venta