



ID-48975

Valencia - España

Extracto

Amplia experiencia profesional liderando equipos de trabajo y cumpliendo objetivos de ventas. Mis años de experiencia me han dado basta capacidad de interpretación de necesidades, así como también gran facilidad de solucionar situaciones críticas o conflictivas, mi comunicación es clara y precisa, ofrezco las alternativas más convenientes a los ejecutivos al momento de tomar decisiones. El universo de oportunidades que rodea al mundo comercial es lo que me apasiona y me hace disfrutar del día a día. Actualmente estoy en búsqueda de un puesto acorde a mi perfil para poder seguir creciendo personal y profesionalmente. Desearía tener la oportunidad de formar parte de vuestra organización, pudiendo utilizar mis conocimientos, experiencias y habilidades adquiridas, dándoles valor agregado.

Habilidades / Capacidades

Me integro fácilmente al equipo de trabajo, logrando los objetivos y maximizando los beneficios para la compañía. Algunas Responsabilidades: A raíz de diferentes acuerdos a nivel global, me ocupo de acompañar a inversores extranjeros en el procesos de compra de propiedades en España, desde su contacto por diferentes vías, su llegada a la ciudad, apertura de cuenta de banco, emisión de documentos, elección de propiedades, due diliget de legal y arquitectónica, proceso de reforma, venta o alquiler de la propiedad, entre otras necesidades.

Formación Académica

Estudios Universitarios-

Arquitectura Universidad de Buenos Aires - 1990 1993 sin terminar
Cursos y Seminarios – GBTA Arg. 2015, 2014,2013 y 2012, Fundamentos en la gestión de viajes de negocios GBTA 2013. Lacte San Pablo 2013, Workshop de negociación (teoría y herramientas de negociación Harvard) CMI 2008.Liderazgo, comunicación eficaz y relaciones interpersonales –Dale Carnegie 2007. Presentaciones de alto impacto – Dale Carnegie 2007. Feedback Efectivo. Trabajo en equipo (Horacio Maccari 2006). Entre otros.

Idiomas

Español Bilingüe
Ingles Bilingüe
Hebreo Bilingüe
Portugués Medio

Informática

Microsoft Office,
SAP,Sistema CRM,
Herramientas de
autogestión, viajes,
gastos y eventos
corporativos.

Otros datos

Flexibilidad días y
horarios.
Sin inconvenientes
de trabajo bajo
presión. Licencia
de conducir.

Cualidades

Cualidades: capacidad de análisis y necesidades del área, trabajo en equipo, autonomía, vocación de servicio, sentido de la urgencia, detallista, discreta y sin inconvenientes de trabajo bajo presión

Valor agregado: buenas relaciones interpersonales, capacidad de resolución de conflictos, orientación a resultados, leal, paciente y responsable

Experiencia Laboral

Director Sales & Senior Business Development
Desde junio 2015

Voyenbus, Key Global Account
03- 2015 a 12-2016

Argo IT Brasil ,
Regional Executive
06-2013 – 02-2015

Radius Argentina
TTS Viajes, Key Account Manager
07- 2009 – 05 -2013

Skanska Argentina,
Responsable de Gestión de Viajes & Eventos corporativos
03 -2004- 05-2009

Cadbury Stani Adams Argentina. Asistente Ejecutiva Bilingüe de Presidencia.
12-2000 –03 -2004

Grupo Assa Argentina
Asistente Ejecutiva Bilingüe de Dirección.
07-1994 – 11-2000