

## **CURRICULUM VITAE NO DOCUMENTADO**



### **DATOS PERSONALES:**

APELLIDOS : AYQUIPA ROBLES

NOMBRE : GIANCARLO

FECHA DE NACIMIENTO : 31/07/1991

DNI : 71216219

DIRECCION : PUEBLO LIBERTADOR B-6 CACHIMAYO SAN SEBASTIAN

TELEFONO : 974332638

E-MAIL : [gianca731@gmail.com](mailto:gianca731@gmail.com)

### **ESTUDIOS SUPERIORES:**

UNIVERSITARIO: CURSANDO EL DECIMO SEMESTRE DE ECONOMIA DE LA FACULTAD CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES.

UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO.

PERSONA CON CAPACIDAD DE DESEMBOLVIMIENTO EN EQUIPO MULTIDISCIPLINARIO CON EXPERIENCIA EN TRABAJOS QUE DEMANDEN ESFUERZO Y BAJO PRESION; ORIENTADO AL TRABAJO POR OBJETIVOS Y CAPACITADO PARA ENFRENTAR SITUACIONES DE DESAFIO Y SUPERACION ECONOMICA Y PERSONAL.

### **EXPERIENCIA LABORAL:**

- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA E INFORMATICA(INEI) COMO APLICADOR EN LA EVALUACION CENSAL DE ESTUDIANTES (ECE 2011)ABANCAY APURIMAC.
- ASOCIACION CIVIL TRANSPARENCIA COMO OBSERVADOR ELECCIONES MUNICIPALES DE LA MUNICIPALIDAD "LAS AMERICAS" ABANCAY APURIMAC 2012
- ASESOR COMERCIAL EN LA EMPRESA SARALAND E.I.R.L RUC:20492681231 CEL:966366226-987490837 May- Agos 2013.
- ANALISTA DE CREDITOS "COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO RIQUEZAS DEL PERU" FILIAL CUSCO DESDE OCTUBRE DE 2013 HASTA 15 DE ENERO DE 2015.

**CURSOS Y SEMINARIOS:**

- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA E INFORMATICA(INEI) CURSO DE ESTADISTICA DESCRIPTIVA SPSS-21 CON UNA DURACION DE 30 HORAS 2013.
- CURSO DE CAPACITACION SOBRE SUPERACION PERSONAL,ECONOMICA Y DHI EN SISEM PERU CON UNA DURACION DE 30 HORAS 2013.

**IDIOMAS:**

- INGLES A NIVEL BASICO.

**CONOCIMIENTOS INFORMATICOS:**

- WINDOWS, MICROSOFT OFFICE, WEB SITE.

**ACTITUDES PERSONALES:**

- RESPONSABLE Y RESPETUOSO EN TODO MOMENTO
- ORIENTADO AL LIDERAZGO, COMPAÑERISMO Y EFICIENCIA.
- FACILIDAD DE COMUNICACIÓN A TODO NIVEL.
- TRABAJO EN EQUIPO.

**DISPONIBILIDAD:**

A TIEMPO COMPLETO

CUSCO, ENERO DEL 2015.

**PROPUESTA:**

- AFIANZAR EL SERVICIO O LA EMPRESA EN EL MERCADO A TRAVEZ DE UNA BUENA SEGMENTACION PARA POSICIONAR LA EMPRESA.
- BUSCAR ALIANZAS COMERCIALES EN MARKETING CON EMPRESAS RELACIONADAS AL RUBRO DE LA COMERCIALIZACION.
- REALIZAR UN PLAN DE MARKETING DE ACUERDO A LAS NECESIDADES DE LA EMPRESA.
- INCREMENTAR EL NIVEL DE NOTORIEDAD DE LA EMPRESA.
- INCREMENTAR VENTAS.ETC