

Tomas A. Paziencia

22/09/1983

Soltero

20-30548011-9

Balcarce 473 Dpto. 2 C, Rosario

0341-153766606

tomaspaziencia@gmail.com



OBJETIVO – PERFIL LABORAL

Pertenecer a un equipo de trabajo donde pueda aplicar conocimientos y experiencia adquirida a lo largo de mi carrera, con retroalimentación constante y oportunidades de crecimiento, donde permitan destacar mi potencial al máximo, mediante retos y reconocimientos por logros alcanzados.

EXPERIENCIA

Empresa: OIL COMBUSTIBLES S.A / **Periodo:** 27/09/2014 – Actualmente

Cargo y función: Analista de Administración y Comercio Exterior, Actualmente me desempeño realizando el Análisis y control de la facturación de Biodisel, emisión de Notas de créditos y débitos, carga de datos en sistema calipso, contacto con proveedores y vendedores, verificar cheques y valores por parte de los proveedores, confirmaciones de los negocios de venta de combustibles, armado de legajo de las operaciones de comercio exterior, control de documentos de importación y exportación, aduana, facturación de las operaciones aduaneras, etc

Empresa: Telecom Personal S.A / **Periodo:** 01/09/2009 – 24/09/2014

Cargo y función: Año 2013 fui representante de servicio técnico en el equipo High Tech en Telecom Personal brindando soporte a equipos Blackberry y Smartphones para clientes de alto valor además de haber realizado labores de Runner (Supervisor), Analizando reportes, Manejo, control de los tiempos y gestiones del equipo. He tenido la posibilidad de elaborar diferentes instructivos de índole técnica útiles en la gestión diaria y la generación de una capacitación referida a la labor de High Tech y su espectro de atención que permitió una sinergia entre las diferentes áreas brindándose a la totalidad del contact center, he participado de diferente Focus Group que dicto la compañía para seguir creciendo en el ámbito de la atención al cliente y su impacto.

Año 2012 Me desempeñe como Analista de Cuentas Empresas ,brindando soporte Clientes Empresas / Empresas de Alto Valor, en las cuales hacia tareas de seguimiento de análisis de cuentas de Empresas, Análisis de factura, Emisión de notas de crédito y débito, Fidelización, Retención, Atención Post Venta, etc.

Año 2011 Desarrolle tareas de **Community Manager** manejando **Redes Sociales** de la Empresa, tanto en Facebook y Twitter, generando contactos con nuestros clientes por las Redes y además confeccionando informes para la mejora del equipo para poder lograr el impacto deseado en la satisfacción al cliente.

Empresa: Kitec S.A, Blue Connect (AGENTE PERSONAL S.A)/ **Periodo:** 02/02/2009 – 10/05/2009

Cargo y función: Call Center, Ventas a Empresas y soporte al cliente.

Empresa: Hand Design (Desarrollo, Empresa de Diseño)/ **Periodo:** 12/03/2007 – 06/01/2009

Cargo y Función: Desarrollo de la implementación del negocio, captación de Empresas, muestra de producto, diseño, manual de marca para empresas, Posicionamiento de páginas webs etc.

Empresa: Marseille – Concesionario Citroen / **Período:** 08/08/2007 – 10/06/2008

Cargo y Función: Administrativo, Carga de Datos en sistema, Soporte al área de Créditos.

Empresa: Sprint (Nextel) – Rosario / **Período:** 03/01/ 2006 – 20/07/2007

Cargo y Función: Call Center – Soporte Técnico de Celulares y Asistencia al Cliente de EEUU.

IDIOMAS: INGLES

Nivel Oral: Muy Bueno

COMPUTACION: Operador PC – Windows Office e Internet Nivel: Muy Bueno

Softwares Diseño: Photoshop, Corel, Dreamweaver otros. **Nivel de Manejo:** Muy Bueno

EDUCACION

Nivel Universitario - Título: Licenciatura en Comercialización (Cursando)

Institución: Universidad Siglo 21, Sede Rosario.

Nivel Secundario - Título: Bachiller

Institución: Colegio Garatcochea, Rosario

CURSOS

- **Análisis Técnico Aplicado a Commodities Agrícolas:** Psicología del mundo inversor y su impacto para el mercado de granos, Herramientas de análisis que permitan determinar tendencias y oportunidades de inversión. Docente: Ruben.J.Ullúa.2015
- **Training Comercial de Granos:** Mercado de Commodities Agrícolas, Formación de Precios, USDA, Operatoria con Futuros y Opciones Agrícolas, Diferentes Estrategias de Cobertura que pueden armarse mediante la combinación de Futuros y Opciones aprendiendo a adoptar la mejor alternativa ante cada escenario.2015

- **Especialización en Agronegocios:** brindar conocimientos sobre el mercado de granos y herramientas prácticas que permitan detectar y aprovechar oportunidades del sector. Institución: Agroeducación. 2014-2015.
- **Curso de Back Office de Futuros y Opciones:** Temas: Riesgos, Cobros y Pagos, Operaciones, Rofex y su relación con ACSA, Contratos, etc. Lugar: BCR 2012
- **CURSO OPERADOR EN EL MERCADO AGRICOLA–** Institución: Bolsa de Comercio, Tema : Comercialización de Granos, Análisis fundamental y Técnico , opciones y futuros Agrícolas,etc Rosario -2009
- **CURSO MERCADO DE CAPITALLES –** Institución: Bolsa de Comercio, Tema: Instrumentos de los Mercados: Opciones, Futuros, Análisis de los mercados, diversificación de la cartera de acciones, Sistema de Administración y Riesgo de Portfolio. Rosario 2006.
- **Charlas “Tom Wise” –** Tema: Productividad Comercial, Estrategias tácticas e ideas de marketing y ventas que funcionan – Institución: Tarjeta Naranja – Lugar: Hotel Ariston .
- **Simposio de Publicidad y Marketing –** Tema: Nuevas estrategias para el logro de objetivos y maximar el alcance del producto con valor agregado. Institución: Universidad Abierta Interamericana (UAI).

REFERENCIAS

Damian Vitali: Jefe dpto. Comercio Exterior Oil Combustibles : CEL:3416508819.

Claudio Aime: Lider de Equipo High Tech Empresa : CEL: 0341-6765263

Fabián Gallardo: Jefe de Créditos Citroën: CEL: 0341-156157539

Marcelo Baggi: Socio fundador Inmobiliaria [MDB & Asociados](#) :CEL: 34166395922