

Norberto Ramiro Capdevila

#### Datos de contacto

1173611972 / 011

inca 526, Claypole, Buenos Aires, Argentina

O6-06-1996, Casado/a, Argentina.

NI: 39665577

Sueldo en mano pretendido: \$100.000

# Conocimientos y habilidades

# Informática

• C : Seniority Básico

HTML: Seniority Intermedio

CSS3: Seniority Intermedio

Microsoft Excel : Seniority Intermedio

• Microsoft Word : Seniority Avanzado

#### Otros conocimientos

Armado de PC

#### Idiomas

Inglés: Escrito Básico, Oral Básico



# **EXPERIENCIA LABORAL**

# **Asesor Comercial**

03-01-2022 - AL PRESENTE

Click Seguros

Venta de seguro de autos Trabajo de Cross selling y Referidos

#### Vendedor Telefónico

01-03-2021 - 01-01-2022

Colon S.A

Venta de seguros de Moto, Salud y Hogar. Envío de pólizas, atención al cliente.

#### Asesor de ventas

01-08-2018 - 01-11-2020

Gestión Y Servicios S.R.L

Me encargo de realizar todo tipo de Seguros para los clientes, ya sea via telefónica o personalmente, trabajamos con datos cruzados y referidos! Brindamos atención personalizada

# Operador de Retención- Telefonica

01-06-2017 - 01-06-2018

Negocios

Atento S.A

horario laboral de 13 a 19 Basicamente toda la Retención de un Cliente de Telefonica y con todas las herramientas que me brinda la empresa, darle los mejores beneficios al cliente, en el marco de la empresa



# **ESTUDIOS**

# Lic. en Informática

01-01-2021 - AL PRESENTE,

ARGENTINA

UNQUI Univ. Nac. De Quilmes

Universitario - En Curso

# Diplomatura en Desarrollo Web Full

01-06-2022 - AL PRESENTE,

Stack

ARGENTINA

Academy Numen

Otro - En Curso

# Adm. De empresas

01-03-2001 - 01-12-2013,

**ARGENTINA** 

Santisima Trinidad

Secundario - Graduado



# **REFERENCIAS**

Referencia laboral: Gestión y Servicios S.R.L - Asesor de ventas

Referente: Yulianee Morales (Fue mi jefe)
Contacto: rrhh@gyssrl.com.ar / (011) 43286757

# © OBJETIVO LABORAL

Mi objetivo laboral es crecer en cada tarea que tenga asignada y me proponga para ganar siempre experiencia en todo lo que haga, y tenér voluntad a todos los nuevos desafios.