



# RADINO EMANUEL

Soy una persona proactiva, organizada y responsable, con buenas relaciones interpersonales. Dispuesto a aceptar nuevos desafíos. Con gran motivación a desarrollar mis habilidades y crecer profesionalmente.

---

## CONTACTO

### Correo electrónico

emanuelradino@hotmail.com

### LinkedIn

<http://linkedin.com/in/emanuelradino>

### GitHub

<https://github.com/emanuelradino>

### Portfolio

portfolioradinoemanuel2024.netlify.app

## HABILIDADES

- Capacidad de análisis.
- Trabajo en equipo.
- Comunicación y motivación.
- Negociación y toma de decisiones.
- Gestión de conflictos.
- Gestion de tiempos y recursos

## IDIOMAS

- Inglés (B2).

### *System Global (Actualmente)*

#### Representante comercial Regional

- Manejo de carteras clientes ,cuentas y seguimiento de su facturación.
- Desarrollar estrategias comerciales para alcanzar las metas de la empresa en la región.
- Identificar oportunidades de negocio y captar nuevos clientes en la región asignada.
- Realizar visitas periódicas.
- Negociar precios, condiciones de venta y contratos con los clientes.

### *Empresa CiatWare (Practica Profesional-Pasantía) marzo 2023 a marzo 2024*

#### Analista Funcional

- Análisis y diseño de funcionalidades/requerimientos.
- Creación y definición de historias de usuario.
- Pruebas funcionales.
- Diseño y ejecución de casos de prueba -
- Ejecución de casos de prueba -
- Reporte de incidentes - (Jira).

### **Empresa TELEFÓNICA MÓVILES ARGENTINA S.A (MOVISTAR) 2015-2022**

- **Recepción de Clientes:** Recepción a los clientes con una actitud amigable y profesional, proporcionando información clave sobre los servicios y procedimientos de la empresa.
- **Atención a clientes individuales.:** atención personalizada a clientes individuales, identificando sus necesidades y proporcionando soluciones adaptadas a sus requisitos específicos.
- **Atención a Empresas/Negocios:** Brindé atención especializada a empresas y negocios, comprendiendo sus necesidades únicas y ofreciendo soluciones personalizadas para maximizar su eficiencia y productividad.
- **Vendedor:** Cumplí y superé consistentemente los objetivos de ventas, demostrando habilidades sólidas de negociación.
- **Ejecutivo de negocios :** manejo de carteras clientes ,cuentas y seguimiento de su facturación.

## Empresa ATENTO S.A 2009-2015

- **Asesor Telefónico:** asesoramiento experto a clientes a través de comunicaciones telefónicas, garantizando una experiencia de atención al cliente excepcional.
- **Soporte Técnico:** Proporcioné soporte técnico de primer nivel a clientes, resolviendo problemas de hardware y software por teléfono, correo electrónico o chat en vivo.
- **Televentas:** Cumplí consistentemente con los objetivos de ventas establecidos, demostrando habilidades sólidas de comunicación y negociación.

## EDUCACIÓN

**Licenciatura en Informática** Universidad Siglo 21 Fecha de inicio: Marzo 2021 - Fecha de finalización esperada: Diciembre de 2024

**Título Intermedio en Analista en Sistemas de información (finalizado)**

## CONOCIMIENTOS

Html, Css, Javascript.  
Scrum, Kanban.  
MySQL y SQLServer.  
Mongo, Express,  
React, Node.js.  
Azure, JIRA, Trello,  
Análisis Funcional (Epics, User Stories, Features).  
NextJs  
Prisma  
TechTailwind CSS & Shadcn  
Framer Motion  
Clear  
Stripe

## CURSOS

Máster en SQL Server (Completo con certificado)  
Master en JavaScript: JS, jQuery, Angular, NodeJS (completo con certificado)  
Software testing(completo con certificado)