|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | | Mendicino, Mauro Ezequiel |
|  | |  |
|  | | Estanislao Zeballos 5778, Wilde, Avellaneda Cel. 15 3452 3787 [mauromendicino@gmail.com](mailto:mauromendicino@gmail.com) – mauromendicino@yahoo.com.ar   * [ar.linkedin.com/pub/mauro-Ezequiel-mendicino/21/2a6/896/](http://ar.linkedin.com/pub/mauro-ezequiel-mendicino/21/2a6/896/" \o "Ver perfil público) |
|  | Objetivo  Lograr una posición en el área, en la cual pueda transferir y poner en ejecución mi experiencia y habilidades. Desarrollarme profesionalmente para el buen desempeño de las funciones asignadas.  experiencia  Jefe de Créditos - Cobranzas | Tarjeta Zero SA – Grupo Finarg  **11/2012 – 11/2013**  Participé de la puesta en ejecución de nueva tarjeta de crédito en el mercado. Sucursal: Armado, organización y ejecución de local comercial. Capacitación de oficiales comerciales. Comunicación e imagen en sucursal (Cliente externo/interno) Call de ventas: Armado, toma de personal y puesta en marcha de call de ventas propio/At. Al cliente. Distribución de cartera de clientes para operadores, capacitación, técnicas de ventas.  Marketing: Participé de la creación del depto. de comunicación y diseño, coordiné ejecución de imagen y comunicación vía Web y redes sociales.  Riesgo: Participé de decisiones de análisis de riesgo y preparación de pautas de otorgamiento. Superviso cartera de recupero de mora e implemento técnicas en el proceso de recupero.  Jefe de operaciones y logística: Armado de circuitos operativos para la ejecución de acciones comerciales. Campañas de promociones: Armo mensualmente campañas que impactarán en Firstdata (Administrador de MasterCard – Argencard) como próxima promociones y beneficios del producto. Negociación de convenios con comerciantes/empresas. Conocimiento de sistema Siscard. Armado de procesos y circuitos para la ejecución del área comercial. Armé circuito de centralización de reclamos y resoluciones. Tomo decisiones de ajustes y bonificaciones monetarias a nuestra cartera de clientes. Diagramé IVR telefónico de atención al cliente.  Logística: Negociación de precios y puesta en marcha de la tercialización de envíos y ensobrados postales de liquidaciones de cuentas y tarjetas emitidas. Tengo contacto permanente con el correo a fin de descartar posibilidades de error, medición de envíos.  El último cargo ocupado, Jefe de Créditos y Cobranza: Selección de personal. Análisis de la mora y segmentación de cartera. Negociación con Estudios jurídico de gestión Tercializada extrajudiciales. Distribución de base de datos de clientes morosos en los recursos según perfil en la gestión. Manejo presupuestos de recuperación mensual.  Créditos. Negociación con referentes en los distintos bureau de consultas (Veraz, Nosis…etc.). Armé manuales de Créditos, procesos de análisis y políticas. Armé proceso de análisis de nuestro convenio comercializadores.    Responsable Comercial | Cuotitas SA – Banco Columbia  **08/2007 – 10/2012**  Durante el 2007-2008 ocupe el puesto de asistente comercial en el otorgamiento de préstamos de consumo. Carga de datos y verificación de documentación. Seguimiento y cumplimiento de objetivos. Durante el 2009 ocupé el puesto de ejecutivo de cuentas en un nuevo proyecto de adhesión de comercios que deseen financiar sus ventas a través de la entidad bancaria, seguimientos de créditos, capacitación en pautas crediticias a comercios y manejo de página Web para el ingreso de datos, presentación de informes comerciales de gestión y ventas, logré un crecimiento de ventas mes a mes llegando a la colocación de ventas deseadas. A partir de Enero de 2010 ocupé el cargo de asesor comercial y segundo jefe comercial de la sucursal de San Francisco de Solano. Realizo tareas de carga de créditos, verificación de documentación, armado y supervisión de legajos, gestiones comerciales en campo, manejo líneas de créditos con código de descuento y débitos (anses, IPS, mutuales, cooperativas de créditos, decreto 691), seguimiento y cumplimiento de pautas crediticias y objetivos comerciales. De Noviembre de 2011 a Mayo de 2012 ocupé el cargo de Responsable comercial de la nueva sucursal de Lomas de Zamora, realizo apertura/cierre de sucursal, tengo a cargo 2 asesores y 1 promotor, capacitación, atención a canales indirectos. Logre un crecimiento en las ventas del 130% posicionando a la sucursal en sus presupuestos deseados por la compañía. A partir de Junio de 2012 ocupé el cargo de Responsable comercial de la sucursal de Lanús posicionando la sucursal en número uno en ranking de ventas de la compañía.  Gerente de local | Dabra SA – Dexter Shops  **12/2006 – 07/2007**  Manejo de personal, aprox. 15 vendedores 2 cajeras y personal de seguridad. Atención al cliente. Manejo de dinero (responsable de caja fuerte). Control de stock, realización de conteos cíclicos para asegurar el mayor control de la mercadería. Realización de horarios y pedidos de compras. Mantener un excelente nivel operativo haciendo seguimientos de procedimientos de ventas, capacitación de empleados. Responsable de la imagen del local, tanto la limpieza como de la exhibición de la mercadería. En 3 meses logre colocar a la sucursal segundo en el ranking de ventas.  Gerente de turno | Arcos Dorados SA – McDonald’s Argentina  **11/1998 – 12/2006**  Manejo de personal, capacitación de empleados, control de stock, atención de proveedores, tareas administrativas (responsable en el manejo de caja fuerte, cierre/aperturas de cajas registradoras). Mi mayor logro fue el crecimiento profesional al llegar a ocupar un cargo jerárgico dentro de la empresa. He realizado cursos dentro de la compañía: CEA (curso de encargado de área): Taller de personal. Taller de gerenciamiento de servicio. Taller de seguridad en la comida. Taller de ventas y ganancias. Practica de gerenciamiento de servicio y de cocina. CBT (curso básico de manejo turno): Destrezas básicas del trato con la gente. Un ambiente de trabajo respetuoso. Como ofrecer calidad servicio limpieza y valor. Satisfacción y recuperación del cliente. CAT (curso avanzado de manejo de turno)  Formación  Escuela Argentina de Negocios  03.2011 - 12.2011 | Marketing estratégico. **Terciario, abandonado** 1er año.  IES  03.1993 - 12.1997 | **instituto espíritu santo**.  **bachiller**, Graduado, Secundario  Informática  **Herramientas informáticas: Office.** Avanzado. **Google, Google App.** Avanzado.  Cursos   * Telemarketing. * Taller de atención al cliente. * Prevención de fraudes. * Gestión de trabajo en equipo. El líder y el logro de los objetivos del equipo, metas cualitativas de liderazgo y competencias de productividad en los pasos de la venta. * Gestión de stock e inventarios. * Técnicas de ventas. * Coaching y consejería. Valoración de las personas, comprensión del negocio. * **Carrera de formación en gestión de barras.** Graduado barmanager, Asociación de   hoteles (Tucumán 1610, CF).  REFERENCIAS  Gabriel Leonelli. Presidente. Cuotitas SA - Banco Columbia.  Tel. (011) 1545313674.  [leonelli.gabriel@bancocolumbia.com.ar](mailto:leonelli.gabriel@bancocolumbia.com.ar)  Christian Chingolani. Gerente de recursos humanos.Tarjeta Zero S.A.  Tel. (011) 1537640834.  rrhh@finarg.com.ar  Leandro Chinchilla. Gerente general. PreverCred S.A.  Tel. (011) 1538740032.  [Lchinchilla@prevercred.com.ar](mailto:leonelli.gabriel@bancocolumbia.com.ar) | | |