

**Curriculum
Vitae**

Marcelo Daniel Cordara

Datos personales:

Apellido y nombres: Cordara, Marcelo Daniel

Fecha de Nacimiento: 20/10/62

Lugar: San Nicolás de los Arroyos.

Estado Civil: Casado.

Hijas: 2

Documento de identidad: DNI. 16.062.035

Domicilio: J.A. Cabrera 4250 – Cap Fed (1414)

Celular: 15-5-460-2362

Email: mdcordara@gmail.com

Estudios cursados:

Secundarios: Bachiller en Letras, Nacional N° 15

Universitarios: Licenciatura en Relaciones Públicas (Incompleta)

Técnicos: Técnico PC, Administrador de Redes informáticas, Electricista domiciliario Ciudad de Buenos Aires.

Idiomas:

Inglés: Habla bien, escribe bien y lee bien

Otros

Profesor de Yoga Integral , FADY. (Dictado de clases particulares de Yoga)

Antecedentes laborales

- 03/2012 a la fecha **Técnica y Servicios**, asesoramiento para el reciclado y remodelación de inmuebles. (Electricidad / Materiales modernos de construcción).-
- Palermo Steel** Diseño de muebles y objetos, en materiales como hierro y maderas recicladas.
- 09/2000- 03/2012 **InsidePC** (Asesoramiento en Informática y RR.HH)
Trabajos realizados para consultoras del área:
Selección de Recursos Humanos.
Mantenimiento de equipos y capacitación.
- 12/99- 03/2000 **ING-INSURANCE** (Seguros de Vida y Capitalización)
Responsabilidades: Líder de Grupo
Reclutamiento, Gestión, Capacitación
y supervisión de ventas
- 03/1999 - 09/99 **CESVI Argentina** (Centro de Investigación y seguridad Vial)
(Pertenece al Sistema MAPFRE).
Responsable del área de Formación.
- 03/1998 - 03/1999 **MAPFRE Aconcagua Cía. De Seguros S.A.**
Analista de Recursos Humanos y formación
Formación:
Diseño de Cursos (Ventas, Negociación, etc.).
Dictado de actividades de capacitación.
Actividades de Formación en oficinas de Capital y Comerciales del interior del país.
Coordinación de actividades de formación.
Remuneraciones
Administración del sistema.
Descripción de puestos y mantenimiento
Confección de encuestas e informes.
Liquidación de remuneración variable
- 12/1994 – 02/1998 **MDC.Consulting.** Recursos Humanos y Capacitación.
Dictado de cursos actitudinales y técnicos.
Asesoramiento sobre herramientas para relevamiento de actividades de Capacitación.
Capacitación de venta de productos intangibles / tangibles (Masivos e Individuales).
Diseño de manuales para capacitación.
Diseño de manuales y formularios de evaluación de desempeño.
Búsquedas y evaluación de postulantes.
Selección de personal para Ventas Masivas.

Area de trabajo: Mercado de Seguros y Salud

Tareas Free Lance en Consultoras:

H.Torrente: Selección de Personal.

CM & Asociados: Capacitación.

Julio De Leonardis Consultores Comerciales :

Selección y Capacitación de Vendedores (Medicus,

Campaña de traspasos - Obras Sociales).

- 03/1989 - 12/1994 **Grupo Juncal** : Ultimo Puesto: Responsable de RR.HH.
A cargo de Empleos, remuneraciones, Capacitación y desarrollo.
*Capacitación: Analista de Capacitación y Desarrollo
Instructor de inducción al seguro.
Instructor de cursos de comunicaciones, Calidad Total y técnicas de venta.
Responsable de capacitación a canales de Distribución.
Diseño de cursos internos, técnicos y actitudinales.
Armado de materiales y organización de cursos.
*Recursos Humanos: Responsable de Recursos Humanos.
Empleos (Búsquedas y entrevistas).
Empleados temporarios (entrevistas y administración).
Desvinculaciones.
Análisis de costos.
Redacción de informes.
Remuneraciones:
Análisis y descripción de puestos.
Evaluación de puestos y categorización.
Análisis de Remuneraciones.
Generación de informes sobre remuneraciones.
Presentación de Informes.
- 08/1988-02/1989 **Banco del Buen Ayre:**
Encargado de Cuentas Corrientes, trato y contacto diario con clientes, a fin de solucionarle todos los problemas provenientes de la operatoria del día.
Promoción de los productos del Banco.
- 03/1986-07/1988 **Lloyd's Bank:**
Ejecutivo de cuenta, comercialización de productos y servicios ofrecido por el Banco. Manejo de una cartera de clientes compuesta por 170 empresas. Estudio y evaluación de potenciales clientes. A cargo del servicio personalizado del Banco, así como también del seguimiento posventa.
Entre los productos que comercializaba en forma prioritaria se encuentran los planes de Ahorro Previo.

Cursos de Perfeccionamiento:

Informática:

Linux Básico e intermedio
Tecnico en Redes y Administración
Dreamweaver / Fireworks
Certified.
Windows todas las versiones.
Word – Excel – Powerpoint - Acces.

2003 - CIUA
CETIA 2001
PixArt - 10/2000 Macromedia

Técnicos:

Trainee Técnico/Comercial
1990.
Sistemas de Remuneraciones
Entrevista y Redacción de Descripciones
De Puestos.
Seguros de Vida (Colectivos/Individuales)
Técnicas de Venta del Seguro

Depto. Capacitación Interna
Executives 1992.
Ing. José Luis Tacalitti 1993
Grupo Juncal 1991.
Grupo Juncal 1991.

Actitudinales:

Atención Personalizada
Comercialización de Productos Bancarios
Estudio sobre tipos de clientes
Técnicas de Venta Dirigida
Evaluación y selección de personal
Círculos de Calidad
Mejoramiento continuo de la Calidad
Liderazgo y Motivación de grupos
Calidad Total y Atención al Cliente
Seminario de Calidad / Liderazgo
para mandos Medios.
Formación de Instructores I y II
Negociación Efectiva
Vida Universal producto
Vida Universal Ventas
Seminario de Remuneración Variable
Research 1998.
Curso de Lideres
Curso de Agentes / ventas y producto

LLoyd's Bank año 1986
LLoyd's Bank año 1986
Bco. Del Buen Ayre 1989
Self Consultores.
CM y Asociados.
Gescal.
Gescal.
Gescal.
Arthur Andersen1993.
Arthur Andersen 1993.

Arthur Andersen1993.
CM. Y Asociados 1995
Omega / Jefferson Pilot 1996.
Principal Life. 1996.
Intitute for International

ING. Insurance (2000)
ING. Insurance (2000)