



# ANA CRISTINA PRISCO

## Experiencia:

2002 - 2014

Mendoza – Argentina

- En la firma Vip Sport (Tienda de artículos deportivos), me desempeñe en el cargo de gerente administrativo, entre mis principales funciones puedo destacar negociación con proveedores, para términos de compras, descuentos especiales, formas de pago y créditos, venta al público, responsable del área de recursos humanos tanto en el reclutamiento como en la capacitación del personal.  
Supervisión en el área de contabilidad, control presupuestario, tesorería, análisis financiero. Elaboración, planificación, ejecución y control de la estrategia global de Marketing.

1995 - 2002

Mendoza – Argentina

- En la firma PRISCO DEPORTES (Tienda de artículos deportivos), me desempeñe en el cargo de gerente de personal, entre mis funciones puedo mencionar el reclutamiento y capacitación del personal.  
Como gerente de compras entre mis funciones destaco las negociaciones con proveedores formas de pagos y créditos. En la atención al público siempre la premisa fue CALIDAD EN EL SERVICIO, para satisfacer los requerimientos y expectativas del cliente.  
Elaboración, planificación, ejecución y control de la estrategia global de Marketing.

## Estudios

2009 – 2013	<i>Universidad de Congreso</i> CONTADOR PÚBLICO NACIONAL Cursado completo, 8 materias para graduarme. (Contabilidad, marketing, Recursos Humanos, Finanzas, leyes, etc)
2014	<b>Curso de Project Management</b> UBA a distancia
2014	<b>Ceremonial y Protocolo</b> Universidad Tecnológica Nacional
2014	<b>Asesoría de imagen Empresarial</b> Universidad Tecnológica Nacional
2008	<b>Organización de Eventos Corporativos</b> Universidad Tecnológica de Mendoza. Área Turismo <b>Tecnico Auxiliar de vuelo</b> Instituto Americano de Enseñanza Tecnica

IDIOMAS	INFORMÁTICA
Español : nativo	Operador de PC Avanzado
Inglés : avanzado	Manejo Paquete Office Full Avanzado
Mandarín : inicial	Internet Avanzado

### CARACTERÍSTICAS QUE ME DESTACAN

- Posibilidades de reubicación en otras ciudades y/o países.
- Gran capacidad de adaptación a nuevos desafíos y trabajo bajo presión.
- Ganas de aprender y crecer en la empresa.
- Responsabilidad y compromiso con los proyectos.

### LOGROS DESTACABLES

- Informatización de la empresa, análisis de los datos registrados y concientización del marketing de ventas en los empleados, capacitación en la atención al cliente y prioridad en su servicio.
- Incremento en las ventas.
- Cambio en el cuidado personal de los vendedores.
- Comienzo del proyecto de cambio de imagen de la empresa, logo, diseño de interior de las sucursales, aún en proceso, haciéndolas mas cálidas a la vista del cliente.