



RETAMAR, NATALIA MARIA FLORENCIA

Datos Personales

Edad: 27 años

Estado Civil: Soltera

Domicilio: 8 de junio 385 – Concepción del Uruguay- Entre Ríos

Teléfono de Contacto: (0343) 154-042256

Correo Electrónico: nataliaaretamar@gmail.com

Perfil Profesional

Me considero una persona responsable, solidaria, con actitud proactiva, excelentes relaciones interpersonales, organizada, con capacidad analítica, una actitud positiva y resolutiva ante las dificultades, ambición y vocación de liderazgo, capacidad para trabajar en equipo e individualmente en post de objetivos propuestos y orientada al logro de resultados.

Empleos

2007- 2013 (actual) Asesora Comercial - Especialista en Otros Riesgos –

Experiencia en atención y asesoramiento a clientes, 6 años desempeñándome como Asesor comercial de productores, especialista en la capacitación, cotización y manejo de otros riesgos. Muy buen desempeño en oratoria y conducción de personas en público, he dictado seminarios de capacitación a productores y pares de trabajo en temas referentes a productos comercializados, cuestiones técnicas y operativas en el ámbito de automotores y otros ramos.-

Toma de decisiones respecto a suscripción de riesgos. Atención exclusiva de 50 productores de Entre Ríos, Santa Fe y Corrientes.-

En el año 2010 asumí la función de Referente de Otros riesgos dentro de Agencia Paraná - Seguros Bernardino Rivadavia

Estudios

2013-2004 Universidad Nacional de Entre Ríos Facultad de Ciencias Económicas
Paraná – E.R

Contador Público

Materias Aprobadas: 22

Promedio General: 8,23

1999-2003 Escuela de Nivel Medio N° 93 “Del Centenario” Paraná – E.R

Titulo Obtenido: Bachiller Mercantil Especializado en Comercio Exterior

Promedio General: 9,23

Cursos, seminarios y disertaciones

- 2013 Aspirante a Matrícula de Productor Asesor de Seguros. Fundación de Dirigentes de Empresas FUNDADE Paraná E. Ríos
 - 2013 Disertación “Incumbencias del Contador en el ámbito del Derecho Laboral”. En el marco de actualizaciones técnicas profesionales Facultad de Ciencias Económicas UNER – Disertante: Smaldone Guillermo. Mtro de Trabajo de la provincia de E. Ríos. 3hs.
 - 2012 Seminario de Atención al Cliente y Ventas: “Sin cliente no hay empresa” Capacitación en ventas, capacitación y entrenamiento de la fuerza de ventas y de atención al cliente. La fidelidad de la cartera de clientes y fortaleza de la imagen de la Empresa. 4hs Disertante: Marcelo Patricio Michelli Ramos Líder en ventas PETROBRAS ENERGÍA S.A., Eg3 S.A., GRAMATEC S.A.
 - 2012 Seminario “Lavado de Activos” Disertante: Cdor. Juan José González.- Facultad de Cs. Económicas UNER. 4hs.
 - 2010 Curso de capacitación Interna en Otros Riesgos. Casa Central Seguros Bernardino Rivadavia. La Plata Bs. As. 19 al 24 de Abril. 40hs.-

Idioma

Inglés: Pre-intermediate

3 años en Instituto Step English Language Center

Portugués: Básico

Informática

Conocimientos a nivel Usuario

- Windows
 - Procesadores de Texto y herramientas ofimáticas
 - Hojas de Cálculo
 - Internet: web – Redes Sociales