

Curriculum Vitae

Ezequiel Pablo Martty



Argentino
Soltero

Fecha de Nacimiento: 17/10/81
29.119.530

Domicilio: Ambrosetti 210 5°E, Capital Federal.
15-6007-4279 / 2067-1264
pablomartty@hotmail.com

Encontrar una organización que me permita aplicar los conocimientos adquiridos en los años de estudio. Formar parte de un equipo de trabajo y consolidarme profesionalmente en una empresa donde los logros personales y el desempeño sean reconocidos, además de permitir oportunidades de desarrollo personal y profesional en el área de Recursos Humanos.

Experiencia Laboral

Lauro Asesores Brokers de Seguros



Departamento Administración

- Facturación, pago a proveedores.
- Cuentas corrientes.
- Rendición de pagos a compañías de seguros.
- Control gastos corporativos.
- Confección del Plan de Calidad del departamento y de los instructivos de cada proceso en base a las normas ISO 9001:2008.
- Tratamiento de No Conformidades de producto del Departamento, Confección de acciones correctivas y/o preventivas.
- Elaboración de Planes de Acción.
- Confección de Indicadores de Gestión del Departamento.
- Sistema Tango Gestión.
- Sistema Proficient

Sector Cobranzas

- Gestión de las cobranzas realizadas con Rapipago, Pago Mis Cuentas y Bapro.
- Cobranzas por medios electrónicos: débito bancario y tarjeta de crédito.
- Control de las cobranzas realizadas por las compañías de seguros.

- Confección de los instructivos de cada proceso en base a las normas ISO 9001:2008.
- Confección de Indicadores de Gestión del Sector.

Sistema Proficient

De Enero de 2009 hasta la actualidad

Sector Créditos Prendarios

- Analista de Crédito Prendario
- Recepción de prendas y envío de documentación al Banco.
- Control de la documentación enviada
- Confección del instructivo en base a las normas ISO 9001:2008.

De Octubre de 2006 hasta Diciembre de 2008



Jefe de Tienda:

Manejo del personal

- Organización operativa de la tienda de la dotación
- Confección de horarios
- Planes de Acción
- Inducciones
- Entrevistas
- Ausentismo
- Sanciones

Gestión integral de la unidad de negocio:

- Objetivo de Ventas
- Objetivo de Merma (general y por sector)
- Objetivo de productividad
- Seguridad
- Controles de stock y de abastecimiento
- Control y entrega de recaudación

De Abril de 2002 hasta Marzo de 2006

Formación

Universitaria



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Sociales: Licenciado en Relaciones del Trabajo.

Idioma

Inglés - Nivel Avanzado

Portugués - Nivel Básico

Informática

-Paquete Office: Dominio avanzado

-Tango Gestión: Dominio avanzado

-Proficient

Cursos

- Selección de Perfiles IT

Capacitarte UBA - Junio 2014 - 12 horas

- Selección de Personal

Capacitarte UBA - Marzo 2014 - 8 horas

- Liquidación de Sueldos - 4ta. Categoría – Impuesto a las Ganancias

Centro de Formación para la Excelencia – Febrero 2014 - 9 horas

-Sueldos - Convenio de Comercio

Centro de Formación para la Excelencia - Febrero 2014 - 9 horas

-Excel 2007 Avanzado

Universidad Tecnológica Nacional - Mayo 2010 - 64 horas

-Selección de Personal

UBA - Centro de Estudios Técnicos Administrativos Empresariales - Diciembre 2006 - 12 horas

-Tango Sueldos

UBA - Centro de Estudios Técnicos Administrativos Empresariales - Junio 2006 - 18 horas

-Liquidación de Haberes

Universidad de Buenos Aires – Facultad de Ciencias Económicas

Marzo 2005

16 horas