

Curriculum Vitae

Joaquín Ezequiel González de Uría
Hipólito Yrigoyen 4099 6° "B"
(C1208ABH) Buenos Aires
CUIL: 20- 27225502-5
Tel 4983-0636/15-5424-0636
Fecha de nac. 20/03/1979
e-mail: jgonzalezdeuria@gmail.com



Actualmente curso el cuarto año en la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires, mi objetivo es recibirme como Ingeniero Agrónomo.

Cursé mis estudios secundarios en la Escuela de Comercio N° 19 D.E. 8° "Juan Montalvo" de ésta Capital, recibíendome como Perito Mercantil. Poseo dominio, oral y escrito, del idioma inglés y en forma básica del portugués. Con conocimiento de Windows / Mac OS, Paquete Office, sistemas de mensajería de correo, SAP, Photoshop, etc.

Experiencia Laboral:

- **Diciembre 2005 – A la Actualidad: RICARDO BERISSO ESTUDIO** (www.rberisso.com.ar). Estudio de Fotografía publicitaria y moda; diseño gráfico y web. Responsable de las relaciones públicas y comercialización. Trato directo con empresas, productoras, agencias de publicidad y de modelos. Realización de presupuestos y producciones.
- **Agosto 2005 – Febrero 2006: ANSWER SEGURO ON-LINE (ROYAL&SUNALLIANCE)**. Asesoramiento y venta de seguros patrimoniales (automóviles y hogar) telefónicamente.
- **Febrero 2005 – Julio 2005: MARSH S.A. BROKER DE SEGUROS**. Administrativo de Back Office y Back up de la supervisión. Tareas administrativas y operaciones. Alta, control y seguimiento de pólizas del sector telemarketing. Venta telefónica de seguros personales.
- **Noviembre 2004 – Enero 2005: PASANTIA EN AER INTA PERITO MORENO**, Prov. de Santa Cruz, relacionada al cultivo de cerezas, especialmente en el manejo de post-cosecha y canales de comercialización. Trato directo con los productores y cooperativistas.
- **Agosto 2002 - Julio 2004: HSBC LA BUENOS AIRES SEGUROS**. Asesor Call Center. Atención telefónica de clientes. Facturación, siniestros, venta de seguros.
- **Enero 2002 - Julio 2002: HSBC BANK ARGENTINA**. Asesor Call Center. Atención telefónica de clientes.
- **Marzo 2000 – Enero 2002: HSBC BANK ARGENTINA**. Ejecutivo de Ventas de productos financieros de banca individual y seguros. Contacto y cierre telefónico, con posterior entrevista personalizada con el cliente para control y firma de la documentación correspondiente.

Mi propósito es conseguir un trabajo que me brinde posibilidades de crecimiento personal en el futuro, e interrelacionarme con gente con ganas de crecer.

Joaquín E. González de Uría.