

8-6-2023

Pablo Mario Dintz

+54 9 299 463 3767

pablodintz@hotmail.com

Islas Malvinas 656. Piso 7. Dpto. B. CP 8300 Neuquén Capital



Objetivos

Ejecutivo Comercial con nutrida experiencia en la comercialización de productos y servicios, dispuesto a desarrollar relaciones de alta confianza, de cara a lograr experiencias comerciales de largo plazo que impliquen una rentabilidad sostenida. Aportar calidad humana y servicio al equipo de trabajo, en el marco de una cultura empresarial, donde la honestidad, la seriedad, el respeto, la confianza, y el trabajo en equipo, sean sus valores pilares y fundamentales.

Formación académica

Universidad Empresarial Siglo 21.

- Licenciatura en Comercialización (Marketing). 2do. Año aprobado. Educación virtual a distancia.

- Diplomatura en Neuroventas.
- Curso nivel medio en Programación Neurolingüística.
- Curso avanzado de Comunicación No Verbal. Autoría: Dr. Sergio Rulicki.

Fundación H. A. Barceló, Facultad de Medicina.

- **APM (Agente de Propaganda Médica).**
Matrícula Profesional N° 22766.

AAPAS (Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros)

- Especialización: Productor Asesor de Seguros. (Seguros Patrimoniales y sobre las Personas)
Matrícula Nacional N° 84713.

Universidad Empresarial Siglo 21.

- **Marillero, Corredor Público, y Corredor Inmobiliario.**
En curso. (Último semestre de cursado).

Franklin Covey Atlántica. Director: Luis Spognardi.

- **Coaching Ontológico Sistémico. En curso.**

Universidad Nacional Del Sur (UNS).

- Segundo año cursado en la carrera de Bioquímica.

Escuela Nacional de Educación Técnica N° 1 “Ing. Cesar Cipolletti”.

- Técnico en Electrónica.

Observaciones a la informática

- Manejo de plataforma Office 2016. Nivel Avanzado de Excel, Acces, PowerPoint, Outlook.
- Fluidez en el manejo de Plataformas online de CRM de ventas, (Customer Relationship Management); Ejemplo: Salesforce, SalesUp, Zoho CRM. Actualmente utilizo Pipedrive como plataforma CRM de mi gestión.

Experiencia

- **Productor Asesor de Seguros. Especialización en Seguros de Vida, Retiro e Inversiones.**
Actividad a la fecha en forma independiente.

- **Ejecutivo Comercial Corporativo:** 10/12/2018 – 31/08/2020
OSDIPP. Obra Social del Personal de Dirección de la Industria Privada del Petróleo.
Desarrollo del mercado corporativo de la región.

Mercado Meta: Industria Privada del Petróleo y toda la región del Cluster Vaca Muerta. Provincias de Neuquén, Río Negro y Mendoza.

- **Ejecutivo Comercial Corporativo:** 01/04/2018 - 02/11/2018
SanCor Salud. Grupo de Medicina Privada.
Comercialización del servicio de Medicina Privada.

Fidelización estratégica de la cartera corporativa en las provincias de Neuquén y Río Negro. Generación de relaciones de alta confianza en el segmento corporativo. Crecimiento sostenido en el mercado corporativo de la región.

- **Representante Comercial:** 01/09/2016 - 31/03/2018
SanCor Salud. Grupo de Medicina Privada.
Comercialización del servicio de Medicina Privada.

Desarrollo de nuevos mercados en la provincia de Neuquén. Orientando el negocio hacia el acuerdo corporativo, y buscando relaciones de alta confianza y compromiso con el cliente, sostenibles en el largo plazo, y en el marco de una real cultura de trabajo en equipo.

- **Representante Comercial:** 05/06/2015 - 30/08/2016
Swiss Medical Group Medicina Privada.

Comercialización del servicio de Medicina Privada en proyecto de sinergia comercial junto a la unidad de negocios SMG LIFE (Seguros de Vida y Retiro), SMG ART y SMG Seguros.

- **Representante Comercial:** 04/10/2010 –30/01/2015
Medife Asociación Civil.

Comercialización del servicio orientado a desarrollar nuevos mercados corporativos, en Bahía Blanca y zona; (Coronel Suarez, Coronel Pringles, Pigüe, etc.).

- **Vendedor:** 18/06/2004–19/08/2010
Fravega SACIEL.

Comercialización de productos de alta tecnología. Prestamos de dinero en efectivo y tarjetas de crédito.

Comercialización de Servicios: Garantía Extendida, telefonía celular, internet móvil, televisión por cable (DirecTV).

Capacitador en sucursales del interior del país del equipo de vendedores.

- **Vendedor** (08/01/2003) – (16/03/2003).

Lacoste, Bahía Blanca Plaza Shopping. SESA SELECT Internacional S. A.

Bahía Blanca, Pcia. De Buenos Aires

Vendedor, atención al cliente.

- **Vendedor** (03/2000) – (12/2002).

Formación a Distancia.Com.Ar.

Bahía Blanca, Pcia. De Buenos Aires.

Vendedor libre. Norte, centro y sur del país. Venta de libros y cursos de capacitación docente.

- **Vendedor** (02/1999) – (06/1999).

Librería y Distribuidora Agencia Sur.

Bahía Blanca, Pcia. De Buenos Aires.

Vendedor, Atención al cliente, administración.

- **Vendedor** (10/1998) – (12/1998).

Preti Deportes.

Bahía Blanca, Pcia. De Buenos Aires.

Vendedor, atención al cliente.

- **Vendedor** (02/1997) – (09/1998).

MD Distribuciones Jerarquía en Prendas de Punto.

Bahía Blanca, Pcia. De Buenos Aires.

Vendedor libre. Centro y sur del país. Venta de indumentaria.

- **Vendedor** (11/1995) – (11/1996).

La Riojana, Cooperativa Vitivinifrutícola De La Rioja Ltda.

Bahía Blanca, Pcia De Buenos Aires.

Preventa, administración, control de stock, atención al cliente.

Cualificaciones

Proactivo, creativo, orientado al resultado, aptitud para el trabajo en equipo, compromiso con lo emprendido y cultura del trabajo.