

# PAULO JAVIER MANGIONE

## INFORMACIÓN PERSONAL

---

- Estado civil: soltero
- Nacionalidad: argentino
- Lugar y Fecha de nacimiento: Río Cuarto, 14 de Septiembre de 1978.
- D.N.I: 26.692.866
- Edad: 26 años

## ESTUDIOS

---

- Título de “Técnico Superior en Comercialización Internacional” otorgado por el “Instituto Superior de Comercio Exterior” (dependiente de la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba).
- Título de “Analista de Sistemas de Información” otorgado por el “Instituto Superior Santo Domingo” de la ciudad de Córdoba.
- “Técnico en Mantenimiento de PC e Introducción a la Reparación” – Curso dictado por el “Instituto Superior Santo Domingo”
- Estudios secundarios completos en el Instituto San Pablo Apóstol, con la especialización en “Bachiller”, de la ciudad de Córdoba.

## IDIOMAS

---

- Idioma Inglés cursando el segundo año del idioma, en el “Anexo Escuela Superior de Lenguas”.

## CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS

---

- Manejo de Técnicas de Comercialización
- Diseño del Plan de Marketing
- Herramientas de Marketing
- Investigación de Mercados
- Aplicación y Cálculo de Interés Compuesto (Sistema Francés,

Alemán, etc)

- Publicidad
- Manejo de Incoterms 2000
- Manejo de Medios de Pago y o Cobro Internacionales (Carta de Crédito, etc)
- Manejo de herramientas OFFICE
- Diseño de sistemas informáticos, utilizando Visual Fox Pro 6, Visual Basic 6, C y C++.
- Generación de Bases de Datos Estables no redundantes.
- Idioma Inglés

## EXPERIENCIA LABORAL

---

**06/2004 – actualidad.** *Microemprendimiento dedicado a la venta de insumos informáticos:*

- Venta Insumos informáticos en general
- Alquiler de Pcs. a empresas
- Instalación de redes y reparación de pcs.

**03/2003 – 10/2003.** LU Comunicaciones. Representante de Atención ADT y Direct TV, desempeñando tareas tales como:

- Venta de Sistemas de Seguridad ADT.

Motivo de finalización: Desvinculación por decisión propia.

**04/2001 – 12/2002.** *MS Consultora. Dedicada al Asesoramiento de Marketing, realizando Planes de Comercialización (Desarrollo e Implementación del Plan. Ejemplo: Farmacia TALEB).*

Contacto: Miguel Saade Tel: (0351) 155646823.

Motivo de finalización: Cierre de Empresa.

**04/2000 – 03/2001.** Panadería y Confitería BIG PAN. Dedicada a la Fabricación y Comercialización de Manufacturas. realizando tareas de:

- Administración: Facturación y Control de Stock
- Manejo de Personal

Motivo de finalización: Desvinculación por decisión Propia.

**05/1999 – 12/1999.** Venta de Sistemas Informáticos de generación propia a pequeñas y medianas empresas.

## REFERENCIAS PERSONALES

- **Julio Higan:** Miembro de la Cámara de Comercio Exterior Córdoba y Gerente Comercial, Banco de La Nación Argentina. Tel.: (0351) 4235927 / 4234875.
- **Henry Gonzalez:** Gerente Banco de la Nación Argentina. Tel: 0351-4563445
- **Daniel Sánchez:** Dueño Empresa DS Sistemas, dedicado a la venta de insumos informáticos. Tel: 0351-4560884.