



ricardoortegawilkes@gmail.com
Tel: 4572.6057 / 15.5572.2097
Fecha de Nacimiento: 30/12/1964
DNI 17.228.177
CUIL: 20-17228177-0
Medeyros 3560. CABA
Skype: ricardo.alberto.ortega

PERFIL

Generalista, con clara comprensión de la cadena de valor en Empresas, competencias y recursos requeridos, los cuales se basan en habilidades estratégicas y con foco en la sustentabilidad del negocio. Muy buenos conocimientos de Management, estilo de liderazgo cordial, pero firme. Resistente a frustraciones. Habilidad para el desarrollo de redes de apoyo e interacciones armónicas. Experiencia en el liderazgo de proyectos.

LOGROS

Dirección exitosa de proyectos diversos

- Armado de red comercial y operativa en la Patagonia, con personal clave de empresas Mineras y Petroleras. (Riclow)
- Implementación y dirección del sector de atención a empresas (Banco Galicia)
- Implementación de procesos logísticos documentarios entre casa matriz y sucursales (Banco Galicia)
- Optimización de la operatoria de Comercio Internacional de las Sucursales (Banco Galicia)
- Proyecto Digitalización de Imágenes, provisión de información a clientes para evitar incremento de llamadas en Call Center (Banco Galicia)
- Implementación de Plataforma Call Center. (Banco Galicia)
- Implementación de Galicia Office para emisión de pagos al o del exterior Octubre

Desarrollo de equipos profesionales y altamente capacitados

- Programa de Capacitación en Casa Matriz y Sucursales (Banco Galicia)
- Programa APO (Auxiliar Polivalente Operativo) para auxiliares de Comercio Exterior (Banco Galicia)
- Programa de Capacitación Call Center empresas

RICARDO ALBERTO ORTEGA

ANTECEDENTES LABORALES



Soporte Empresarial (Octubre 2015 a la fecha)

Rubro: Capacitación Empresaria:

Capacitador

Capacitación de jefes y encargados del Grupo Cencosud,



Capacitarte UBA (Diciembre 2015 a la fecha)

Rubro: Comercio Exterior

Docente y redactor de material didáctico

Redacción de Módulos de enseñanza, clases, documentación de apoyo y tutorías para las materias Logística y Distribución e Introducción al Comercio Internacional y Marketing Internacional.



Instituto Educativo Argentino Av. Mitre 2050. Avellaneda, Av. Rivadavia 11444 y Malvinas Argentinas 344. Capital Federal (Agosto 2014 a la fecha).

Rubro: Comercio Exterior

Docente

Dictado de clases, materias de Comercio Exterior, Valoración, e-commerce, importación y exportación, Clasificación talleres de valoración, Clasificación arancelaria y Técnicas de negociación.



Soluciones Integrales Comerciales Av. Córdoba 1525) (Junio 2013 a Noviembre 2016)

Rubro: Consultora

Asesoramiento a Empresas en marketing, ventas y comercio Internacional, Asesoramiento sobre implementación de sistemas y procesos de Comercio electrónico y logística.



Rodaro srl. San Benito de Palermo 1674 C.A.B.A / (Julio de 2010 a noviembre de 2015)

Rubro: Pyme de Servicios a Empresas Mineras y Petroleras

Gerente – Departamento Administrativo

Implementación del área administrativa, comercio exterior, comercial y operativa de la empresa, gestión logística para abastecimiento de obras. La empresa cuenta con oficinas en Rio Turbio. Santa Cruz.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2007 Posgrado en Customer Relationship Management.

Universidad de Belgrano

2003 Posgrado en Project Management.

Universidad de Belgrano

1991-1997 Licenciado en Comercio Internacional.

Universidad de Quilmes

1991-1993 Técnico Universitario en Administración

Aduanera. Universidad de Quilmes

1985-1988 Ingeniería Electromecánica. 23 materias

aprobadas. Universidad Tecnológica

1978-1983 Técnico Electromecánico. Instituto

Politécnico Industrial de Berazategui

IDIOMAS

Inglés: Intermedio

CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS

Windows, Word, Excel, Power Point, Access, Internet, Outlook, Tesin, CESN,

CURSOS PROFESIONALES

2009 Fundación Formación Empresaria. Curso de

Atención al Cliente. Buenos Aires.

2006 Programa de liderazgo y gestión de RRHH.

Universidad del Salvador, Buenos Aires

2001 Seminario de organización de Eventos Empresarios

Centro de Organizadores de Eventos

REFERENCIAS LABORALES: A disposición



San Martín 200 PB. C.A.B.A. / (Noviembre 1993 a Julio 2010)

Rubro: Banca

Jefe de Centro de Recepción y Distribución de

Documentación de Comercio Exterior (Abril 1998 hasta Julio 2010)

A cargo del "Centro de Atención Empresas", compuesto por Call Center, Centro Administrativo, Centro de Atención personalizada, Centro de Escaneo de documentación, Centro de Distribución de Documentación y Sucursales Regionales. Liderazgo en la implementación del sector, armado de procedimientos y confección de manuales, capacitación y evaluación de personal. Responsable de la distribución de Documentación entre Casa Matriz y Sucursales en todo el país. Líder de equipo de Comercio Exterior para implementación de Galicia Office, que comprende el pago electrónico de transferencias y Órdenes de pago

Jefe de Capacitación de Comercio Exterior: A cargo de la capacitación del personal de Atención a Empresas, Comercio Exterior (incluyendo Sucursales).

Oficial de Negocios Corporativos (Marzo 1996 hasta Abril 1998)

Gestión comercial de cuentas de grandes empresas (Cervecería Quilmes, Coca Cola, Femsá, Kraft, Ford Argentina, etc). Ventas de servicios cash management, comercio exterior, tarjetas corporativas, etc).

Líder de proyecto (Junio 1995 hasta Marzo 1996)

Liderazgo del proyecto de mejoramiento del canal de distribución, entre casa matriz y todas las sucursales, para productos de comercio exterior. Planificación de sistemas de control. Trabajo en equipo con áreas internas del Banco (Sistemas, Organización y Métodos, Gerencia regional de Sucursales, Operaciones y Logística).

Auxiliar de Comercio Exterior (Noviembre 1993 hasta Junio 1995)

Oficial de atención al cliente de comercio exterior (Atención personalizada y Call Center).



Suipacha 1111. C.A.B.A. / (1992 hasta Noviembre 1993)

Rubro: Petroquímica

Coordinador de Exportaciones

Gestión operativa para cumplimentar exportaciones a países a Latinoamérica, que incluye medios de pago al exterior, trato con despachantes de aduana y agentes de carga. Atención a clientes del exterior. Ventas del producto Bifenilo a países latinoamericanos.