

Laino, Pablo Ezequiel Nicolás

Profesor de Cursos de Capacitación, Perfeccionamiento y Capacitación. Marketing y Comercialización de Vinos – Comercio Exterior de Vinos – Gestión y Organización Comercial Vitivinícola.

Títulos

LIC. RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES · Universidad Nacional de Tres de Febrero Argentina 2007 –2014

Nivel: Universitario · Área de Estudio: Comercio Internacional / Exterior

Promedio: 8 · 100 % de Materias aprobadas: 47

Tecnicatura en Sommellerie - Escuela Argentina de Vinos

2018–2020

Nivel: Técnico / Terciario · Área de Estudio: Sommellerie

Traductor Científico-Literario en Lengua Inglesa – Instituto Superior Daguerre 2020 –2023

Nivel: Técnico / Terciario · Área de Estudio: Traducción

BACHILLER EN ECONOMÍA Y GESTIÓN DE LAS ORGANIZACIONES · Esc. de Educ. Media N 1 ·

Arg. 03.2004 - 12.2006 (2 años y 9 meses)

Nivel: Secundario Graduado · Área de Estudio: Bachiller en Economía y Gestión.

Otros Estudios

- **Curso de Operador Aduanera de Exportación/Importación.** En Customs Brokers Buenos
- **Curso "Evaluación de Decisiones Estratégicas".** Pontificia Universidad Católica de Chile.
- **Inglés.** Nivel oral Bilingüe. Nivel escrito Bilingüe. Nivel de lectura Bilingüe.
- **Portugués.** Nivel oral Bilingüe. Nivel escrito Bilingüe. Nivel de lectura Bilingüe.
- **Italiano.** Nivel oral Intermedio. Nivel escrito Intermedio. Nivel de lectura Intermedio.
- **Francés.** Nivel oral Intermedio. Nivel escrito Intermedio. Nivel de lectura Intermedio.

Experiencia Docente

Escuela Argentina de Vinos - Abril 2019 / Actualidad

Coordinador en Universidad Nacional de San Martín · Argentina 08.2007 - 06.2013 Jerarquía: Jefe / Supervisor / Responsable · Sector: Administración · Industria: Educación

Coordinación de Equipo de profesores. Presentaciones institucionales con propuestas de capacitación (Ministerio de Agricultura, Escuela Nacional de Gobierno). Gestión administrativa. Pedidos de contrataciones docentes. Gestión de Alumnos. Confección, elaboración seguimiento de indicadores académicos. Comunicación: E-mail institucional y blog en Portugués, Inglés, Italiano, Francés. Tareas administrativas en general.

Experiencia Laboral

Vendor Manager - TransPerfect Translations

01.2020 – Actualidad

Expansión de la red de colaboradores de la compañía a través del establecimiento de lazos y confianza dentro de la comunidad de traductores, intérpretes y lingüistas a nivel global. Búsqueda de candidatos calificados y reclutamiento. Encargado de la evaluación, negociación de tarifas y actualizaciones de nuestras bases de datos.

Sommelier Freelance (Actividades en forma independiente)

12.2017 – Actualidad

Comercialización y asesoramiento en bebidas: vinos y cervezas importadas principalmente. Sommelier: participación en Feria de vinos de Clos de los 7, degustaciones de fin de año en Enogarage, Sommelier en Trova Wine Bar.

Team Leader Comercial – Made Trader Inc.

04.2017 –05.2019

Ventas internacionales. Clientes corporativos y globales (Walmart, Grupo Falabella, Groupe Casino, Sodimac). Identificación de oportunidades de negocios al encontrar prospectos y evaluar su posición en la industria del fitness; Investigar y analizar opciones de venta al por menor. Venta de equipos y accesorios de fitness estableciendo contacto y desarrollando relaciones con contrapartes estratégicos; Recomendación de soluciones integrales. Relaciones con clientes de las Américas, Europa y Sudáfrica proporcionando apoyo, información y orientación; investigando y ofreciendo nuevas oportunidades; Preparación de informes y reportes mediante la recopilación, el análisis y el resumen de la información desde distintas fuentes (PDV, Información de aduana, Online research). Jefe de Departamento de Comercio Exterior, con origen de las mercaderías en China.

Global sourcing (import/export) – Sales Support - Apholos SAICFI

04.2016 – 04-2017

Gestión de relaciones con proveedores clave del exterior a los efectos de optimizar costos, servicios y calidad. Cálculo de costo final para la formación de precios de venta. Gestión de contratos y negociación. Participación en el desarrollo y ejecución del plan estratégico para realización de nuevos productos. Asegurar el cumplimiento de normas de calidad. Soporte comercial para el equipo de ventas.

Analista de Comercio Exterior · EY (Ernst & Young)

11.2014 – 02-2016

Análisis aduanero de productos y provisión de clasificaciones de acuerdo al Sistema Armonizado para compañías de las industrias farmacéutica, química y cosmética, para Estados Unidos y Europa principalmente. Implementación de procesos estratégicos y de mejora constante en las asignaciones de proyectos de clasificación. Prestación de servicios de soporte para la mejora en el cumplimiento de las normas de comercio internacional para aumentar la efectividad operacional de las cadenas de suministro de nuestros clientes, recibiendo capacitación continua desde organismos gubernamentales de control de los Estados Unidos. Respuesta rápida basada en la conexión con el cliente y una comprensión detallada de sus necesidades. Aplicación de Tratados de Libre Comercio. Análisis de clasificación de controles de exportación para Europa y Estados Unidos (ECCN) de compuestos químicos, para la gestión de licencias.

Recepcionista, Reservas y Auditoría · Le Village Búzios Boutique-Hotel · Brasil 09.2013 - 09.2014 Recepcionista, reservas, auditoría en Le Village Búzios Boutique-Hotel.

Recepcionista plurilingüe, Atención al cliente en español, portugués, inglés y francés. Gestor de reservas del hotel. Manejo de Extranets del sistema propio del hotel, de Booking.com y Decolar.com Gestión de compras de insumos locales y atención de proveedores de servicios. Venta de servicios adicionales.