

Fernando Ramírez



✉ f.ramirez.uy@gmail.com

☎ 099.425.584

📍 Ciudad de La Costa
Lagomar

PERFIL

Soy una persona ordenada, metódica, con gusto por los métodos y protocolos de acuerdo a normas ISO, me adapto fácilmente tanto a las tareas como a las situaciones, prueba de ello es mi actividad laboral anterior dada la diversidad de ocupaciones. Cuento con un alto grado de responsabilidad y dedicación.

Me gusta el trato con las personas y logro buen relacionamiento con el entorno, proveedores y con los clientes en particular.

El contacto a nivel corporativo con encargados de compras, jefes de mantenimiento, arquitectos, constructoras e ingenieros de planta me ha brindado gran experiencia en cuanto a la búsqueda conjunta de la solución que mejor se adapte a sus requerimientos cualquiera sea el rubro de la industria o empresa. Esto es algo que me motiva especialmente y me ha permitido lograr un alto grado de fidelización a nivel corporativo.

IDIOMAS

Español
Inglés técnico
disponibilidad para realizar curso intensivo en caso de ser necesario

EDUCACIÓN

Primaria

Escuela pública Nº 68 Estado de Israel

Secundaria

UTU orientación electrotecnia
Ciclo básico: UTU de Colón
Bachillerato: Escuela Sup. De Electrónica y Electrotecnia Dr. José F. Arias (UTU)

Terciaria

1er y 2do año Ingeniero Tecnológico: Escuela Sup. De Electrónica y Electrotecnia Dr. José F. Arias (UTU)

Universidad ORT, Facultad de Ingeniería, carrera : Analista Programador

EXPERIENCIA PROFESIONAL (más representativos)

De 02/2001
al 11/2004
(Cambrils-España)

RACÓ DEL PERRUQUER Planner



Tareas realizadas:

Encargado de planificar las giras de los vendedores (8)
Recepción , seguimiento de pedidos y entregas
Gestión del almacén de productos.
Planificación y ejecución de los Procesos de Compra.
Actualización de datos de proveedores.
Negociación con los proveedores para mejorar condiciones comerciales.
Seguimiento de los Procesos de Compra.
Liquidación de comisiones

De 05/2009
al 08/2011
(Montevideo)

ROLI S.A. Comercial



Tareas realizadas:

Relevamientos, Cotizaciones, Licitaciones, Seguimiento de clientes
Venta de sistemas de Video Vigilancia, Alarmas ,Sistemas de detección de incendios, Control de accesos, Controles de asistencia biométricos,
control de rondas para guardias, etc.
Cotizaciones para el estado (Licitaciones, compras directas, etc..)
Elaboración de proyectos de seguridad.

De 12/2013
al 11/2016
(Montevideo)

PROSEGUR TECNOLOGÍA CORPORATIVA Comercial



Tareas realizadas:

Relevamientos, asesoramiento y seguimiento de clientes.
Elaboración de proyectos de seguridad (CCTV, Intrusión, Incendios, Accesos, Control Centralizado): Cálculos sobre planos, metraje de ductos, cableados, conexiones y accesorios, ubicación de elementos de acuerdo a normas.
Integración de sistemas.
Búsqueda y selección de equipamiento y accesorios de acuerdo con las especificaciones y/o necesidades del cliente, constructora o asesor técnico según los requerimientos del sistema dependiendo de la complejidad tecnológica o la funcionalidad del mismo.
Contacto directo con proveedores.
Contacto con clientes a nivel corporativo y constructoras.
Trabajo conjunto con las demás unidades de negocio de la corporación con el fin de presentar al cliente una propuesta de seguridad integral.

De 2016
al 2017
(Montevideo)

INGETEC Comercial



Tareas realizadas:

Relevamientos, asesoramiento y seguimiento de clientes.

Elaboración de proyectos de seguridad (CCTV, Intrusión, Incendios, Accesos):
Cálculos sobre planos, metraje de ductos, cableados, conexiones y accesorios, ubicación de elementos.
Búsqueda y selección de equipamiento y accesorios de acuerdo con las especificaciones del cliente o según los requerimientos del sistema dependiendo de la funcionalidad del mismo.

Proyectos de seguridad:
Armado de la planilla de rubrado (costos).
Seguimiento proactivo.

TEST DE COMPETENCIAS CompuTrabajo

De 08/2017
al 10/2020
(Montevideo)



SOFTWARE



FORMACIÓN

Curso "La Venta Profesional"
en UDE (Universidad de la Empresa)

Curso "Samsung Equipment Training"
Sistemas integrados de Control de Accesos y Video.

Capacitación "SOLUCIONES INTELBRAS LATAM"
en Planta Industrial Floripa-Brasil.

Capacitación "Calidad de energía – Corrección de FP y Harmónicos"
A cargo de ABB Uruguay.

Capacitación "Selectividad en interruptores de BT"
A cargo de ABB Uruguay.

Capacitación "Descargadores de sobretensión"
A cargo de ABB Uruguay.

Capacitación "Variadores de velocidad"
A cargo de ABB Uruguay.

De 01/2022
Al 11/2024
(Montevideo)

SECURITAS URUGUAY

Comercial



Tareas realizadas:

Relevamientos, asesoramiento y seguimiento de clientes.
Tareas compartidas en varias áreas: Departamento de Proyectos, Vigilancia, Servicios Mobile.
Elaboración de proyectos de seguridad (CCTV, Intrusión, Incendios, Accesos, Control Centralizado): Cálculos sobre planos, metraje de ductos, cableados, conexiones y accesorios, ubicación de elementos de acuerdo a normas.
Integración de sistemas en formato Security Solution (integra tecnología + Guardia Física)

Búsqueda y selección de equipamiento y accesorios de acuerdo con las especificaciones y/o necesidades del cliente, constructora o asesor técnico según los requerimientos del sistema dependiendo de la complejidad tecnológica o la funcionalidad del mismo.

Contacto con clientes a nivel corporativo y constructoras.
Trabajo conjunto con las demás unidades de negocio de la corporación con el fin de presentar al cliente una propuesta de seguridad integral

ELECTRO URUGUAY

Encargado de
LICITACIONES



Tareas realizadas:

Cotización de llamados publicados.
Prospección mediante visitas periódicas a diferentes entes del estado principalmente Intendencias.
Contacto con proveedores locales para lograr alianzas y/o acuerdo de precios.
Contacto con proveedores del exterior (Argentina/Brasil/China/España) para conseguir el producto que técnicamente se ajuste a los requerimientos, verificación de certificados y ensayos de los mismos.
Asesoramiento técnico para iluminación de espacios deportivos, parques, grandes superficies, etc.
Seguimiento de la gestión del cliente desde la prospección o la Orden de Compra hasta la entrega y facturación de la venta.
Estudio detallado de oportunidades frente a la competencia con el fin de mejorar las probabilidades de adjudicación.

De 12/2024
A la fecha
(Montevideo)

MILAND S.A

Ventas / Distribución



Tareas realizadas:

Visitas periódicas a clientes de cartera
Prospección activa.
Tipos de clientes: Ferreterías, Barracas, Talleres mecánicos y de mantenimiento vehicular en gral (desde motos hasta buses).
Lavaderos de autos, Industrias.
Confección de cotizaciones y pedidos.
Asesoramiento constante al cliente mediante contacto fluido y permanente.