**CURRICULUM VITAE**

**datos personales**

*Jorge Nicolás Triunfo Auza, uruguayo, casado,*

*Cédula de Identidad: 810.386-4, de la Policía de Montevideo.*

*Domiciliado en Colombia s/n MF7 S.10 - El Pinar - Ciudad de la Costa – Canelones, Uruguay*

*Celular: (598) 99 923 967 Internet: jorgentauza@gmail.com*

**idiomas**

 *Español (nativo), inglés, francés y portugués.*

**experiencia profesional**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Jobs** | **Período** | **D e s c r i p c i ó n**  | **Mercado atendido** |
| 1 | Mayo 2019 a la fecha | Traductor independiente inscripto en la organización Pro-Z como Miembro. | Empresas solicitantes de servicios de traducción en los idiomas en que nos declaramos competentes.  |
| 2 | Noviembre 2016 a Abril 2019 | Traductor independiente inscripto en la organización Pro-Z como “free-lancer”. | Empresas solicitantes de servicios de traducción en los idiomas en que nos declaramos competentes.  |
| 3 | Marzo 2006 a Diciembre de2015 | Distribuidor independiente en internet de productos de software para video-conferencias y de dominios y “hosting” personales. | Mercado del marketing multinivel de usuarios y distribuidores de otros productos. |
| 4 | Enero 2000 a Diciembre 2004. | Gerente de Comercialización de la firmaTriunfo Banchero Ltda, especializada enproyectos informáticos. | Actividad desarrollada en empresas comerciales, de distribución y de servicios de Montevideo, Uruguay. |
| 5 | Agosto 2000 hasta Diciembre 2001 | Agente Productor de Seguros de Vida paralas Compañías Alico Uruguay y The Hartford S. A. | Mercado propio y directo en la Ciudad de Montevideo, Uruguay. |
| 6 | Enero a Abril de 2000. | Agente Productor de Seguros de Vida paraLa Buenos Aires New York Life. | Mercado propio y directo en la Ciudad de Buenos Aires, Argentina. |
| 7 | Enero 1997 hasta Junio de 2000. | Responsable de Ventas de Consultoría de la firma MS - Management Solutions, especializada en liderar y/o dar soporte a proyectos informáticos. | Actividad desarrollada en empresas Privatizadas, Bancos, Grandes Industrias y PyMEs en Buenos Aires, Argentina. |
| 8 | Febrero 1994 a Diciembre de 1996. | Gerente de negocios de SOFTRON S. A., multinacional sudamericana distribuidora de “software” para computadores, con sede en la ciudad de Buenos Aires, Argentina.. | Actividad desarrollada en empresas delGobierno, Privatizadas, Bancos y Grandes Industrias de la Argentina. |
| 9 | Febrero 1989 a Diciembre de 1993. | Gerente de negocios de SOFTRON INFORMATICA LTDA., multinacional sudamericana distribuidora de “software” para computadores, con sede en la ciudad de São Paulo, Brasil. | Actividad desarrollada en empresas delGobierno, Privatizadas, Bancos y Grandes Industrias del Brasil. |
| 10 | Febrero 1983 a Diciembre de 1986. | Gerente de negocios de UNISYS (anterior BURROUGHS INFORMATICA LTDA), multinacional sudamericana distribuidora de computadores, con sede en la ciudad de São Paulo, Brasil. | Actividad desarrollada en empresas delGobierno, Privatizadas, Bancos y Grandes Industrias del Brasil. |
| 11 | Febrero 1977 a Diciembre 1982 | Responsable de Ventas y Marketing de BULL del Uruguay, sucursal de multinacional europea distribuidora de computadores, con sede en la ciudad de París, Francia. | Actividad desarrollada en empresas delGobierno, Privatizadas, Bancos e Industrias del Uruguay. |
|  | **Formación básica** | **Institutos de Enseñanza** | **Formación obtenida** |
| 1 | 1955 a 1957 | Bachillerato de Ingeniería, en el Insti- tuto Alfredo Vázquez Acevedo, de la ciudad de Montevideo, Uruguay. | Cursos secundarios y pre-universitários |
|  | **universitaria** | **Institutos de Enseñanza** | **Formación obtenida** |
| 2 | **1958 a 1960** | **Facultad de Ingeniería de Montevideo, Uruguay**  | **Incompleta** |
| 3 | **1973** | **IBC - Instituto Brasileiro da Comunicação** | **Comunicación, Marketing, Traducción** |