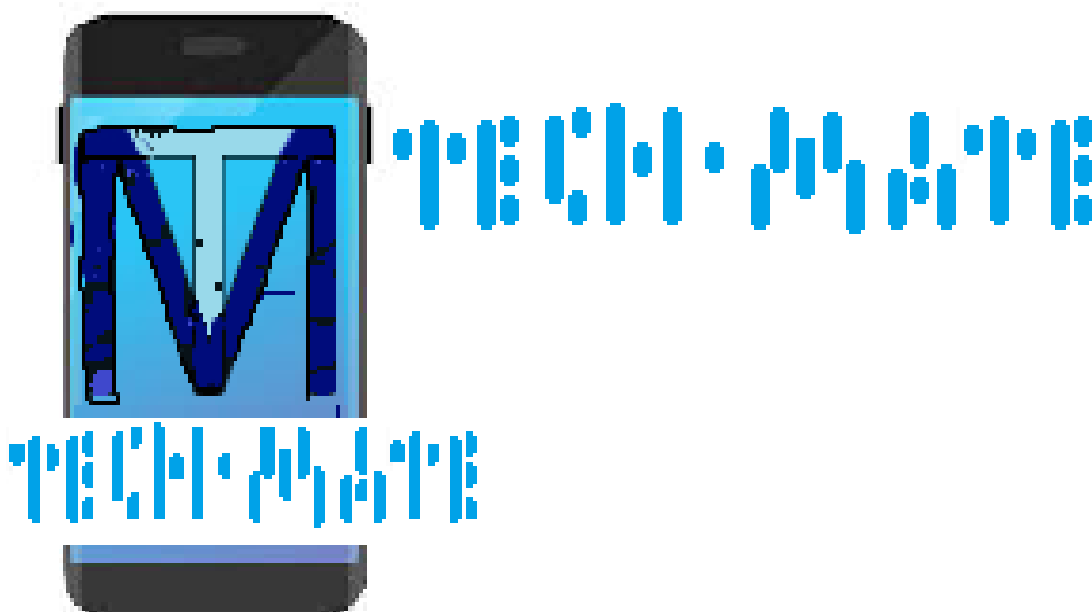




TECHMATE





ÍNDICE:

INTRODUCCIÓN:	3
ORIGEN DE LA IDEA:	3
NOMBRE DE LA EMPRESA Y SU IMAGEN CORPORATIVA	4
Organigrama:	5
Introducción del Organigrama:	5
Roles y Responsabilidades:	5



INTRODUCCIÓN:

Somos un pequeño grupo de 2 grado de Administración de sistemas informáticos en red que vemos muy necesario la transición tecnológica, en el núcleo de nuestra propuesta reside una aplicación práctica de la tecnología: un sistema operativo diseñado específicamente para las personas mayores y aquellas con discapacidades. Nuestra atención se centra especialmente en la simplicidad y la facilidad de uso, dos elementos clave para hacer que la tecnología sea verdaderamente inclusiva. Una aplicación de llamadas, concebida para simplificar su utilización mediante la incorporación de imágenes familiares, se erige como un ejemplo claro de cómo la tecnología puede ser una aliada, en lugar de una barrera. Además nos sumergimos en este desafío con un sentido de responsabilidad hacia la sostenibilidad y la ética, reconociendo que nuestras acciones deben estar alineadas con el bienestar general. Con esta visión en mente, hemos ideado un proyecto que no solo aborda las barreras tecnológicas, sino que también busca reducir el impacto ambiental mediante la reutilización de dispositivos móviles.

ORIGEN DE LA IDEA:

Iniciamos este informe con la imperativa consideración de proporcionar un contexto preliminar sobre el alcance y la motivación de nuestro proyecto. Con discernimiento, hemos contemplado cómo abordar las necesidades de diversos estratos de la sociedad contemporánea, con un énfasis particular en las personas mayores, quienes pueden resultar especialmente afectadas por la transición tecnológica y enfrentar desafíos significativos en su vida cotidiana.

En consonancia con nuestro compromiso con la sostenibilidad y la reducción del impacto ambiental, hemos ideado una estrategia para disminuir la producción masiva de teléfonos móviles mediante su reacondicionamiento e implementación de un sistema operativo diseñado específicamente para nuestras metas.

El núcleo de nuestra propuesta radica en la incorporación de diversas aplicaciones, con especial mención a la aplicación de llamadas, concebida para simplificar su utilización, donde las imágenes de los familiares desempeñan un papel central. La finalidad de esta implementación es permitir a las personas mayores efectuar llamadas de manera expedita, al solo requerir pulsar sobre la imagen correspondiente a la persona deseada. Este enfoque busca mitigar las posibles dificultades asociadas con la operatividad de los dispositivos tecnológicos en el contexto de la población mayor.

Como se ha afirmado en los párrafos anteriores, el propósito fundamental de este proyecto reside en proporcionar asistencia y mejorar la calidad de vida de las personas mayores, así como la de sus familiares. Con ello, se persigue evitar las dificultades a las que las personas mayores puedan enfrentarse, tales como la soledad. Es importante destacar que la iniciativa está especialmente orientada hacia los familiares de las personas mayores, incluyendo, entre otros, a sus hijos.



NOMBRE DE LA EMPRESA Y SU IMAGEN CORPORATIVA

La elección del nombre “TechMate” se basa en la fusión de dos conceptos fundamentales: “Tech” representa la tecnología, mientras que “Mate” sugiere compañerismo y apoyo. Queremos que nuestro nombre refleje nuestra visión de ser aliados tecnológicos para las personas mayores, ofreciendo amistad y ayuda en su viaje tecnológico.

Logotipo:

El logotipo de TechMate se compone de una representación gráfica de un dispositivo tecnológico estilizado, con líneas suaves y colores amigables. Este diseño transmite la simplicidad y la accesibilidad de nuestras soluciones. Las personas mayores son representadas mediante iconos que resaltan la inclusividad y la diversidad generacional.

Eslogan:

Nuestro eslogan, “Conectando Vidas, Facilitando Sonrisas”, encapsula la esencia de nuestra misión. Buscamos establecer conexiones significativas a través de la tecnología, mejorando la calidad de vida y generando sonrisas en las caras de aquellos a quienes servimos.

Donde aparece:

La identidad visual de TechMate será desplegada de manera coherente en diversos puntos de contacto:

- Redes Sociales: El logotipo y el eslogan serán prominentes en perfiles de plataformas como Facebook, Twitter y LinkedIn, ayudando a construir una presencia digital coherente.
- Página Web: La identidad visual estará integrada en el diseño de nuestra página web, asegurando una experiencia de usuario consistente y memorable.
- Publicidad: Nuestro logotipo y eslogan se utilizan en campañas publicitarias, tanto en línea como fuera de línea, para consolidar el reconocimiento de la marca.
- Material de Oficina: En documentos impresos y digitales, como tarjetas de presentación, papel membretado y presentaciones, la imagen corporativa será aplicada de manera consistente.
- Firma Corporativa: La firma de correo electrónico de los miembros del equipo llevará el logotipo y el eslogan, extendiendo nuestra identidad visual a la comunicación cotidiana.



Segmento de clientes

En esta sección definiremos detalladamente cual es el principal mercado en el que vamos a enfocarnos, cuales son nuestros potenciales clientes.

Nuestro proyecto se basa en un sistema operativo incorporado en móviles, el cual tiene como principal objetivo facilitar a las personas con pocos conocimientos tecnológicos, especialmente gente de la tercera edad, el uso de dispositivos móviles, tratando de convertir la tecnología en parte de su día a día, pero de manera muy intuitiva.

Aunque nuestro proyecto vaya dirigido principalmente a esas personas mayores, también puede ser de utilidad para los familiares de estas personas de tercera edad, debido a que al facilitarles el uso de los teléfonos móviles a estas personas mayores evitaremos el aislamiento social, que desde la pandemia de 2020 se ha acentuado debido a que la única manera de comunicarse era a través de la tecnología. Por ello, si conseguimos implementar estos sistemas operativos facilitaremos a las familias la comunicación con las personas mayores.

También al facilitarles la comunicación por medio de sus dispositivos móviles, estos podrían mantener una relación más constante con sus doctores.

Otro problema que trataremos de solucionar es el de la desinformación. Hoy en día muchas noticias de última hora, solo se pueden consultar a través de internet, por lo que las personas mayores, al no utilizar esta herramienta de manera habitual, hay muchas noticias de las que están desinformados. Por ello trataremos de facilitarles el acceso a estas.

En definitiva nuestra segmentación de clientes está dividida en tres principales grupos: Las personas de tercera edad, personas con alguna necesidad especial y familiares de estas personas.

Relación con clientes

Otro ámbito fundamental dentro de nuestra empresa será la relación con el cliente. Para poder mantener una relación correcta con los clientes, hay tres puntos clave, conocer las necesidades de estos, mantener una relación para poder mejorar nuestros servicios en función cada cliente, para poder tener servicios más personalizados en función de cada cliente y escuchar y ser autocrítico con las quejas y opiniones de estos.

Para conseguir esto, tendremos dos maneras de relacionarnos, de manera online y en persona.

Tendremos en nuestra página web un formulario a través del cual los clientes podrán enviarnos sus valoraciones de nuestros servicios. En esta página web también tendrán un correo de contacto y un teléfono para consultar cualquier tipo de duda, o para citarnos para una reunión en persona, para poder mantener una relación más personal.



Esta reunión en persona, es nuestra otra forma de relacionarnos con nuestros clientes, en las que estos podrán además de consultarnos sus dudas sobre nuestros servicios, podrán sugerirnos cualquier tipo de mejora para nuestro sistema operativo.

Canales

Otro punto a tener en cuenta, son los canales de comunicación con los que vamos a mantener el contacto con nuestros clientes.

Por una parte tendremos nuestra propia página web, en la cual tendremos información sobre nuestros servicios, nuestras redes sociales, correo y número de teléfono de contacto.

Los canales principales de nuestra empresa se dividirán en dos áreas, online y físico.

Dentro de nuestros canales online , tendremos nuestra propia página web, y nuestras redes sociales en las cuales trataremos de atraer a personas de mediana edad las cuales puedan estar interesadas en contratar nuestros servicios para poder tener un seguimiento más fácil de sus seres queridos de tercera edad.

Por otro lado, también tendremos canales físicos, el cual se basa en el buzoneo y en una tienda física. Para aquellas personas que no hagan uso de internet, utilizaremos la vía del buzoneo. Es decir, introduciendo propaganda en sus residencias particulares, para que puedan conocer nuestros productos. En dichos folletos aparece información de nuestros servicios que incluirá la dirección de nuestra tienda física y nuestro contacto, para que cualquier persona que necesite informarse más sobre nuestro servicio pueda dirigirse a nosotros para consultar cualquier duda..

Propuesta de valor

Una propuesta de valor es la promesa de valor que un cliente espera recibir por parte de una empresa. Es más que una simple descripción del producto o servicio: es la solución específica que tu empresa brinda a un cliente, y que un competidor no puede ofrecer.

Nuestras propuestas de valor el compromiso de mejorar la calidad de vida de nuestros mayores a través de la integración y facilitando les las nuevas tecnologías para facilitar su vida diaria así consiguiendo mayor comodidad y tranquilidad

Creamos herramientas y aplicaciones que simplifican las tareas diarias, desde recordatorios de medicamentos hasta asistencia en la gestión de citas médicas, para mejorar la autonomía y la calidad de vida de las personas mayores.

Implementamos tecnologías que permiten a los mayores y a sus familiares tener un control efectivo sobre su entorno, proporcionando seguridad y tranquilidad a través de funciones de monitoreo y alertas.

Ofrecemos herramientas que permiten a los familiares supervisar y estar al tanto del bienestar de sus seres queridos de manera remota, brindando tranquilidad y asegurando que estén al tanto de cualquier eventualidad.



Promovemos la conexión entre generaciones al facilitar la comunicación y la interacción digital, creando experiencias compartidas que fortalezcan los lazos familiares a pesar de la distancia física.

Proporcionamos información relevante y datos sobre la salud y el bienestar de los mayores, facilitando la toma de decisiones informadas por parte de los familiares en relación con la atención y el cuidado.

Nos comprometemos a desarrollar soluciones tecnológicas que sean accesibles para personas con discapacidades, garantizando una experiencia inclusiva y sin barreras.

Creamos herramientas personalizadas que asisten en las necesidades específicas de las personas con discapacidad, desde aplicaciones de comunicación hasta dispositivos de asistencia física.

Buscamos brindar a las personas discapacitadas tecnologías que fomenten la independencia y la autonomía, permitiéndoles llevar a cabo actividades diarias de manera más efectiva.

FUENTE DE INGRESOS:

Media la venta móviles reacondicionados con el sistema informativo
implantación sistema operativo en móviles particulares
una aplicación para asistir el móvil que tenga el familiar
móviles nuevos con sistema nuestro y viejo para conectar el sistema también
para los discapacitados con necesidades específicas (ciego, sordo..)

Fuentes de Ingreso:

Venta de Móviles Reacondicionados con Tech-Mate System:

Generamos ingresos significativos a través de la venta de dispositivos móviles reacondicionados que integran nuestro sistema operativo. ()

Implantación de Tech-Mate System en Móviles Particulares:

Ofrecemos servicios de implantación de sistemas operativos en dispositivos móviles existentes.

Aplicación de Asistencia para Familiares:

La aplicación diseñada para asistir a los familiares se ofrece de manera gratuita .()

Venta de Móviles Nuevos con Sistema Propio:

Los dispositivos nuevos equipados con nuestro sistema operativo personalizado constituyen una fuente clave de ingresos. Al ofrecer productos que combinan la última tecnología con un sistema operativo diseñado para la eficiencia y la simplicidad.

Conectividad Universal con Dispositivos Antiguos:

Proporcionamos servicios y adaptadores que permiten la conexión de nuestros nuevos dispositivos con sistemas más antiguos. Esta opción no solo mejora la accesibilidad para aquellos que desean actualizar su sistema, sino que también representa una fuente adicional de ingresos al facilitar la transición a nuevas tecnologías sin la necesidad de cambiar completamente de dispositivo.

Atención a Personas con Necesidades Específicas:

Nuestra oferta para personas con necesidades específicas se basa en soluciones tecnológicas adaptadas. Estos productos y servicios especializados se ofrecen a través de



modelos de suscripción o compra única, proporcionando ingresos mientras cumplimos con nuestro compromiso de inclusividad y accesibilidad.

Estructura de costes

La estructura de costes de nuestra empresa se desglosa en diversos elementos fundamentales que son críticos para el funcionamiento eficiente y el logro exitoso de nuestra misión empresarial. Cada uno de estos aspectos desempeña un papel vital en la gestión integral de nuestras operaciones y en la oferta de soluciones tecnológicas adaptadas y sostenibles para la tercera edad. A continuación, se detalla cada componente:

Logística y Gestión:

Este componente abarca la logística y la gestión operativa, garantizando una cadena de suministro eficiente que respalde todas nuestras actividades. La eficacia en la gestión logística es esencial para asegurar la disponibilidad oportuna de productos y servicios, así como para optimizar los procesos internos.

Alquiler del Local:

El espacio físico utilizado para nuestras operaciones y como punto de venta interactivo constituye una parte significativa de nuestra estructura de costes. El alquiler del local no solo abarca el aspecto funcional, sino también la experiencia que brindamos a nuestros clientes, convirtiendo el espacio en un ambiente interactivo y educativo.

Equipos Informáticos y Material:

Incluirá la adquisición y el mantenimiento de equipos informáticos y otros materiales necesarios para nuestras actividades. Este componente es crucial para el desarrollo y la implementación de nuestro sistema operativo adaptado, así como para mantenernos actualizados con la tecnología necesaria.

Personal:

Los salarios y beneficios para el personal en diversas áreas de nuestra empresa son una parte esencial de nuestra estructura de costes. Garantizar un equipo comprometido y capacitado contribuye directamente a la calidad de nuestros productos y servicios, así como al cumplimiento de nuestra misión.

Publicidad:

Las inversiones en estrategias de marketing son esenciales para la promoción efectiva de nuestro sistema operativo y servicios. La publicidad juega un papel crucial en la creación de conciencia y en la consolidación de nuestra presencia en el mercado, conectando con nuestros clientes potenciales de manera efectiva.

Suministros:

La compra de suministros necesarios para la ejecución diaria de nuestras operaciones forma parte integral de nuestra estructura de costes. Esto abarca desde suministros de oficina hasta materiales específicos requeridos para nuestras actividades cotidianas.

Asociaciones clave:

Trabajaremos con organizaciones dedicadas al cuidado de la tercera edad, nos brindará la oportunidad de entender mejor las necesidades específicas de este grupo y adaptar continuamente nuestros productos y servicios para satisfacer esas demandas.

Además, estableceremos colaboraciones estratégicas con empresas de reparto que sean de servicio eficiente y confiable. Al asociarnos con proveedores de servicios de entrega,



garantizamos que nuestros productos lleguen a los clientes de manera segura y oportuna, contribuyendo así a una experiencia de compra sin complicaciones.

Otra asociación clave se establecerá con tiendas especializadas en reacondicionamiento de dispositivos. Colaborar con estas tiendas nos permite acceder a una amplia gama de dispositivos móviles para reacondicionar y ofrecer a nuestros clientes. La sinergia con estos establecimientos nos facilita la obtención de productos de alta calidad y la optimización de nuestros procesos de reacondicionamiento.

Nuestras asociaciones clave se centran en la colaboración con instituciones públicas enfocadas en la tercera edad, empresas de reparto eficientes y tiendas especializadas en reacondicionamiento. A través de estas alianzas estratégicas, buscamos ampliar nuestro alcance, mejorar la calidad de nuestros servicios y garantizar que nuestros productos lleguen de manera efectiva a aquellos que más los necesitan.

Recursos clave:

para cumplir nuestra misión de ofrecer soluciones tecnológicas adaptadas y sostenibles para la tercera edad necesitaremos los siguientes recursos clave

Equipos Informáticos:

Muy importantes para nuestro funcionamiento, los equipos informáticos son la herramienta principal que nos permite programar, actualizar y gestionar eficientemente nuestro sistema operativo. Más allá de su papel en el desarrollo técnico, estos dispositivos son cruciales en la administración y gestión interna.

Móviles Reacondicionados:

En nuestra cadena de suministro, los móviles reacondicionados o de segunda mano son otro recurso clave. Son la base para la implantación de nuestro sistema operativo adaptado, ofreciendo a nuestros clientes opciones accesibles y sostenibles. Al reacondicionar dispositivos previamente utilizados, contribuimos a la preservación del medio ambiente y proporcionamos experiencias tecnológicas optimizadas y adaptadas a necesidades específicas.

Local de Venta:

El local de venta se posiciona estratégicamente como un recurso fundamental en nuestra estructura operativa. Más allá de ser un punto de distribución, este espacio interactivo y educativo permite a nuestros clientes experimentar directamente la calidad y funcionalidad de nuestros productos. Funciona como un centro de conexión entre nuestra marca y la comunidad, facilitando interacciones personalizadas y construyendo relaciones sólidas con nuestros clientes.

Marca Tech-Mate:

La marca Tech-Mate, aunque intangible, representa un activo de valor de nuestra empresa. No es solo un nombre, sino un distintivo de nuestra dedicación a la calidad y soluciones tecnológicas para la tercera edad. Fortalecer la marca implica no solo ofrecer productos excepcionales, sino también cultivar una reputación de confianza y compromiso con nuestros clientes. Esta marca distintiva se convierte en un recurso que destaca nuestra identidad y genera confianza en el mercado.

Actividades clave

Seleccionar canales de distribución eficientes es esencial para llegar a los clientes de manera efectiva, mientras que la definición de un modelo de ingresos sólido adecuado para el mercado y la oferta de la empresa asegura la sostenibilidad financiera. Establecer procesos operativos eficientes, atraer y retener talento, y fomentar una cultura de innovación son pilares para el éxito a largo plazo.

La implementación de tecnología adecuada y sistemas de información mejora la eficiencia interna y la experiencia del cliente. Estrategias de marketing sólidas, atención al cliente excepcional y una gestión financiera efectiva son cruciales para aumentar la visibilidad de la marca, construir relaciones sólidas y garantizar la rentabilidad. Monitorear y analizar el rendimiento mediante métricas clave y ajustar estrategias según sea necesario son prácticas esenciales.

La adaptabilidad y flexibilidad son virtudes importantes para enfrentar cambios en el entorno empresarial, mientras que el cumplimiento normativo garantiza que la empresa cumpla con regulaciones y normativas pertinentes. En última instancia, estas acciones proporcionan una base sólida para el éxito del modelo de negocio, pero cada empresa debe adaptar estas estrategias a su contexto específico y evolucionar con el tiempo para mantenerse competitiva.

Organigrama:





Introducción del Organigrama:

En el contexto de un sistema operativo diseñado específicamente para dispositivos móviles destinados a ayudar a las personas mayores en su vida diaria, el organigrama emerge como una herramienta fundamental para estructurar y optimizar la gestión de funciones y responsabilidades. Este componente gráfico no solo visualiza la jerarquía organizativa, sino que también actúa como una guía esencial para comprender la distribución de roles y facilitar la interacción fluida entre diferentes módulos y características del sistema.

Roles y Responsabilidades:

El director general ostenta un papel central en la administración y orientación de una empresa, asumiendo responsabilidades críticas en diversas áreas estratégicas. En primer lugar, formula una visión a largo plazo que orienta el rumbo de la empresa y desarrolla estrategias innovadoras para impulsar el crecimiento y la excelencia operativa. En segundo lugar, brinda liderazgo sólido a ejecutivos y empleados, fomentando un ambiente de trabajo inspirador y motiva y alinea al equipo con los objetivos organizativos para lograr un rendimiento óptimo. Estas responsabilidades consolidan la posición del Director General como el arquitecto principal de la estrategia empresarial, guiando a la organización hacia el éxito y la perdurabilidad a largo plazo.

El coordinador de proyecto asume una posición central en la empresa, encargándose de diversas responsabilidades cruciales para la ejecución exitosa de proyectos. Su labor comienza con la meticulosa planificación del proyecto, desarrollando planes detallados y colaborando estrechamente con los equipos para establecer objetivos claros. La coordinación efectiva de equipos constituye una responsabilidad fundamental, supervisando actividades y facilitando la comunicación entre departamentos. La asignación y gestión eficiente de recursos, incluyendo personal y presupuesto, recae en su competencia, optimizando la eficiencia y minimizando costos.

Dentro del departamento de marketing **el especialista en contenido** desempeña un papel crucial en la promoción y posicionamiento de la empresa en el mercado. Encargado de desarrollar estrategias de contenido, el especialista crea material relevante y atractivo, abarcando desde blogs y artículos hasta vídeos e infografías, asegurando una coherencia integral con la identidad de la marca. Además, gestiona las plataformas de redes sociales, fomentando la participación activa de la audiencia.

En el Departamento de Ventas, y específicamente el **Representante de Comunicación** en dicho departamento, asume un papel crucial en la interacción directa con los clientes y la promoción efectiva de los productos o servicios de la empresa. Además, se encarga de la generación activa de leads, trabajando en estrecha colaboración con el equipo de marketing. La participación en negociaciones y cierre de ventas, abordando proactivamente objeciones, y la posterior gestión de seguimiento postventa constituyen elementos clave de sus responsabilidades.

En el Departamento de Recursos Humanos, y en particular el **Encargado de Recursos**, desempeña un papel fundamental en la gestión del talento y el bienestar de los empleados dentro de la empresa. Entre sus responsabilidades preeminentes se encuentra el diseño y ejecución de procesos de reclutamiento y selección, así como la facilitación de programas de inducción y orientación para nuevos colaboradores. Asimismo, el Encargado de Recursos supervisa el desarrollo continuo de los empleados, implementando estrategias de capacitación y evaluación del desempeño.



HATIM EL KOUCH

ADMINSTRADOR DE RED

CONTACTO

 hatim.elkouch03@gmail.com

 +34 640 82 95 30

SOBRE MI

Tengo 20 años y soy un estudiante entusiasta que ha completado el bachillerato y se encuentra actualmente cursando un grado superior en Administración de Redes. Mi destreza radica en la adaptabilidad y el dominio de las tecnologías, así como en la resolución efectiva de problemas. Estoy comprometido a aprender y mantenerme actualizado en un entorno tecnológico en constante evolución, mientras aplico mis habilidades para superar desafíos con éxito.

EXPERIENCIA

Aunque no cuento con experiencia laboral formal, a lo largo de mis estudios, he enfrentado desafíos académicos que me han permitido aplicar mis habilidades tecnológicas de manera efectiva y encontrar soluciones innovadoras. Mi capacidad para adaptarme rápidamente a nuevas situaciones y aprovechar las herramientas tecnológicas disponibles me ha permitido superar obstáculos con éxito. Tengo capacidad para aplicar mis conocimientos teóricos y técnicos en situaciones reales. A pesar de no contar con experiencia laboral previa, estoy entusiasmado por aplicar mis habilidades y conocimientos al entorno profesional y seguir creciendo en el campo de la tecnología.

ESTUDIOS

- 2021 bachillerato
Escuela de sopena bilbao
- 2023 grado superior de administración de dispositivos en red
centro mikeldi

IDIOMAS

Español: C1

Inglés: Avanzado

Árabe: Nativo



ANDER VÁZQUEZ TOBIAS

ADMINISTRADOR EN SISTEMAS
INFORMÁTICO

CONTACTO

✉ andervazqueztobias@gmail.com

☎ 684 269 809

SOBRE MI

Me gusta trabajar en equipo, me adapto fácilmente en distintas situaciones, mi principal cualidad es que siempre me gusta superarme y dar el 100% y por último me gusta ser puntual.

ESTUDIOS

Cursando 2º de ciclo formativo de grado superior de informática

Centro de estudios Mikeldi
Bachiller Científico modelo D

Minas de Barakaldo

IDIOMAS

Inglés: Avanzado
Título de Inglés nivel B2 - 2022



Euskera: Avanzado
Título de Euskera nivel B2 - 2022
Cursando C1 de euskera - 2022



GAIZKA VÁZQUEZ TOBIAS

ADMINISTRADOR EN SISTEMAS
INFORMÁTICOS

CONTACTO

 gaizkavazqueztobias@gmail.com
 605 751 190

SOBRE MI

Me gusta trabajar en equipo, soy muy trabajador, buen compañero, me gusta la puntualidad y soy extrovertido.

IDIOMAS

Inglés: Avanzado
Titulo de Inglés nivel B1-2021 cambridge
Preparando el B2 de Inglés

Euskera: Avanzado
Titulo de Euskera nivel B2-2022
Preparando el C1 de Euskera

ESTUDIOS

- 2022 **Bachiller científico modelo D**
Instituto de IES MINAS de Barakaldo
- 2023 **Cursando 2º año del CICLO FORMATIVO DE GRADO SUPERIOR de administración en sistemas informáticos.**
Centro Mikeldi



Peio García Fontán

SOBRE MI:

Me gusta trabajar en grupo, y estoy dispuesto a aportar y aprender lo máximo posible.

CONTACTO:



+34 620 156 107



peiogf5@gmail.com



Calle Labasture 12 40, Plentzia

DATOS ACADÉMICOS

Colegio Azkorri en Berango:

Estudios de Bachillerato Modelo A.

Centro de estudios Mikeldi

Cursando 2º curso de Administración de Sistemas Informáticos en Red

IDIOMAS

Castellano:

Nativo.

Inglés:

Titulo de B2 First Certificate Cambridge English

Euskera:

Titulo del B1