



Nacimiento: 4 de julio de 1970

CONTACTO



Monasterio de las Batuecas 18,
Madrid 28049



inmaculada.alvarez07@gmail.com



+34 649 18 51 21

FORMACIÓN REGLADA

- Licenciatura, Biología/Ciencias Biológicas.
- Universidad Autónoma de Madrid sept. 1992 - jun. 1998

FORMACIÓN NO REGLADA

- Técnicas de ventas y negociación
- Comunicación efectiva
- Conocimiento del producto
- Ética y cumplimiento normativo
- Habilidades de presentación

SOFT SKILLS

- Habilidades de comunicación: Escucha activa, expresión clara de ideas y empatía para comprender las necesidades de los clientes.
- Habilidades de negociación: identificación y abordaje de objeciones, encontrando soluciones llegando a acuerdos satisfactorios
- Orientación al cliente: Receptiva, brindando un excelente servicio, demostrando empatía, adaptándose a las circunstancias cambiantes con mentalidad abierta para aprovechar oportunidades.
- Habilidades de resolución de problemas: Soy capaz de identificar problemas, analizar situaciones y encontrar soluciones efectivas
- Trabajo en equipo: Capacidad de colaborar, comunicar y apoyar a otros.

IDIOMAS

- Español – Nativo
- Inglés – Nivel Medio

María Inmaculada Álvarez Fernández

Visitadora Farmacéutica con amplia experiencia en venta, promoción y formación. Experta en establecer relaciones sólidas con las farmacias, acostumbrada a objetivos con resultados muy satisfactorios

RESUMEN EJECUTIVO

Visitadora Farmacéutica con más de 25 años de experiencia, especializada en la promoción e implantación de productos farmacéuticos, formación a empleados y cierre de acuerdos.

Con don de gentes, disfruto de mi trabajo y de alcanzar los retos que me propongo, soy experta en establecer relaciones sólidas con farmacias y profesionales de la salud.

Me encanta trabajar en equipo y tratar con el cliente estando comprometida a mejorar el servicio a las farmacias y a alcanzar los objetivos marcados, logrando aumentar las ventas y la fidelización de los clientes para contribuir al crecimiento y éxito de la compañía.

Busco una oportunidad para seguir creciendo profesionalmente y aportar valor a una empresa líder en el sector.

EXPERIENCIA LABORAL

Visitadora Farmacéutica

09/1998 – Actualidad

Bio3 Natural Health Products
Peroxfarma S.A.
Apotheke Laboratorios

09/1998 – 04/2024
05/2024 – 03/2025
04/2025 – Actualidad

- He establecido relaciones sólidas con responsables farmacéuticos, aumentando la recomendación de nuestros productos y he incrementado a largo de estos 25 años una gran cartera de clientes y contactos.
- He realizado formaciones y presentaciones sobre productos, avances científicos y beneficios tanto para las farmacias como para los clientes finales.
- Participo en ferias y congresos farmacéuticos, representando a la compañía y estableciendo contactos estratégicos.
- Recopilo y analizo los comentarios y opiniones del cliente para identificar oportunidades de crecimiento y ajustar las estrategias de promoción en consecuencia.
- Conocimiento profundo de productos farmacéuticos y su mecanismo de acción.
- Colaboro con el equipo de marketing en el desarrollo de materiales promocionales creativos en el punto de venta.
- Colaboro en la formación de los nuevos comerciales contratados por la empresa.

LOGROS

- Resultados de ventas excelentes, siendo siempre una de las comerciales que más vende en la empresa.
- He superado siempre los objetivos comerciales asignados.
- Introducción de nuevos productos en el mercado con gran éxito, encabezando a menudo el ranking en ventas de dichos productos.
- He fidelizado a más del 80% de las farmacias visitadas.
- He captado a más de 50 nuevos clientes entre las farmacias.