

Milagros



Perfil Profesional

Profesional especializada en la industria farmacéutica con más de 9 años de trayectoria profesional. Experta en la búsqueda y detección de nuevas oportunidades de negocio, en la introducción de productos innovadores y en el establecimiento de acuerdos comerciales. Amplia experiencia en la gestión y fidelización de la cartera de clientes logrando su máxima satisfacción. Liderazgo de la relación y negociación comercial con cuentas claves, líderes de opinión, prescriptores y otros stakeholders. Profesional con capacidad para liderar equipos y adaptada a trabajar en diferentes entornos. Excelente rendimiento en todos los puestos desempeñados, cumpliendo ampliamente con los objetivos de venta y demostrando gran profesionalidad.

Competencias transversales: Orientación a resultados, visión estratégica de negocio, capacidad de negociación, orientación al cliente y liderazgo de equipos.

Información Académica

- *Licenciada Ciencias. Química*, Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela, 2009.

Formación Profesional

- 2014. “Cada gerente es un coach”. Formación para directivos. 2SP Consulting Team.
- 2011. Curso m009 de Microsoft Excel. Instituto Gala de Venezuela C.A.
- 2010. Como mejorar resultados personales y profesionales en tiempos de crisis, cambio y crecimiento. Formación Profesional a cargo de la empresa Now de Venezuela C.A.
- 2009. Introducción a los Nutracéuticos. Formación de Productos. Formación profesional a cargo de la empresa Now de Venezuela C.A.

Experiencia Profesional

2018. Delegada de Visita a Farmacia Schwabe Farma Iberica SAU

Schwabe Farma Iberica es la subsidiaria en España de Schwabe Pharmaceuticals, empresa farmacéutica con base en Alemania y con presencia a nivel mundial, dedicada a la investigación, desarrollo y comercialización de medicamentos y soluciones para la salud.

- Gestión de la cartera de clientes.
- Planificación de rutas y protocolo para cada visita.
- Seguimiento de la cifra de negocio, de la venta y de la puesta en marcha de operaciones de merchandising y promociones.
- Reporte diario y semanal de los pedidos realizados, acciones promocionales, niveles de precios y estado de la competencia.
- Realizar la formación de los productos al personal de farmacia y garantizar una visibilidad óptima de la marca en el punto de venta.

2017 / 2018. Delegada Comercial Farmacias Blue Sea Laboratories Grupo Suavinex

Blue Sea Laboratories surge en 2015, como consecuencias de la unión de dos empresas de referencia en España como lo son el Grupo Suavinex y Grupo Mediterranea Experience. Blue Sea es un laboratorio innovador en el tratamiento sintomático de diferentes patologías dermatológicas y afecciones bucodentales, aportando soluciones honestas, rigurosas y eficaces basadas en los beneficios de nuestro recurso más preciado: *el agua de mar*.

- Aplicación en la zona de influencia de la estrategia comercial, presentación del Laboratorio e introducción de nuevos productos.
- Consecución de objetivos de apertura de puntos de venta.
- Reporte diario y semanal de los pedidos realizados, acciones promocionales, niveles de precios y estado de la competencia.
- Realizar la formación de los productos al personal de farmacia y garantizar una visibilidad óptima de la marca en el punto de venta.

2015 / 2017. Delegada Comercial. Procter & Gamble.

Logista Pharma es un distribuidor farmacéutico especializado en atender a los Laboratorios y a las Oficinas de Farmacias, aportando servicios diferenciadores en todas las áreas de la cadena de distribución y en España representa al operador logístico de las divisiones de Cuidado femenino y del bebé, así como, Cuidado de la salud y aseo personal de *Procter & Gamble*.

- Captación y fidelización de nuevos clientes.
- Promoción, negociación y venta de productos farmacéuticos.
- Diseño de estrategias para la inserción de nuevos productos al mercado.
- Reporte de resultados de venta al gerente de zona.

2012 / 2015. Key Account Manager. Laboratorios Vargas S.A.

Una empresa con más de 56 años de experiencia en la elaboración y comercialización de productos farmacéuticos de alta calidad que presentes en el mercado nacional e internacional. Capacidad de producción está por encima de 604 productos en diferentes formas galénicas y un volumen de aproximadamente 35 millones de unidades anuales, gracias a sus equipos de alta tecnología.

- Análisis del territorio asignado a través de indicadores de cobertura, crecimiento y cuota de mercado para incrementar el volumen de ventas y la cartera de clientes
- Responsable del desarrollo, planificación y ejecución de proyectos de venta
- Desarrollo y retención de la red comercial, mediante reclutamiento, formación y motivación de personal orientado a la obtención de resultados.
- Gestión directa de negocios con los responsables farmacéuticos y mayoristas.
- Realización y presentación de informes de resultados comerciales.
- Gestión y supervisión de equipo conformado por 5 visitadores médicos.
- Implementar y realizar seguimientos y programas post-venta que permitan reforzar las estrategias comerciales adoptadas.

2011 / 2012. Delegada de visita médica y farmacia. Laboratorios Vargas S.A.

- Responsable de desarrollo de la línea de productos asignada.
- Interrelación directa con farmacias y médicos especialistas de hospitales y clínicas privadas para identificar necesidades y desarrollar oportunidades de negocio.
- Revisión y actualización constante de fichero médico y de farmacias de acuerdo a la productividad, potencial de ventas y disponibilidad.
- Promoción de los productos asignados utilizando los conocimientos técnico - científicos relacionados con los mismos ante prescriptores.
- Formación continua en habilidades y aptitudes del equipo formado para el desarrollo comercial de la zona.
- Organización territorial de ventas.
- Gestión directa de negocios con los responsables farmacéuticos y mayoristas.

2009 / 2011. Delegada de visita médica y farmacia. Now de Venezuela C.A.

Now de Venezuela C.A., es una empresa distribuidora de Nutracéuticos orgánicos en franco crecimiento con 15 años reflejando una estabilidad y credibilidad ante otras marcas, que ha conquistado espacios en el mercado venezolano. Comercializa alrededor de 26 productos importados desde Chicago Illinois a través de NOW FOODS INTERNATIONAL, que están divididos en líneas de acuerdo a sus áreas de aplicación y que además cuentan con un prestigioso reconocimiento a nivel mundial.

- Captación y fidelización de nuevos clientes.
- Promoción, negociación y venta de nutracéuticos.
- Interrelación directa con médicos y enfermeras de hospitales públicos y privados para identificar necesidades y desarrollar oportunidades de negocio.
- Reporte de resultados de venta al coordinador de zona.
- Supervisión directa de 4 promotoras de ventas.

Idiomas

- Español, lengua materna
- Inglés, nivel intermedio

Información Adicional

- Permiso de conducir B
- Disponibilidad para viajar (20%)
- Posibilidad de incorporación inmediata