



ID 10461

52 años

B1 (Vehículo propio) 28021 Madrid

PERFIL PROFESIONAL:

Profesional con experiencia en el área de gestión y comercial de la empresa, con habilidades para la dirección y comunicación, habituado a trabajar en equipo, con capacidad de adaptación a diferentes situaciones, negociación, acostumbrado a trabajar por objetivos, iniciativa y orientación al cliente.

EXPERIENCIA PROFESIONAL.

2020 - Actualidad. *DELEGADO COMERCIAL. Asefarma* (Consultoría de estrategia y

operaciones) Mediación en la compraventa de oficinas de farmacia.

Funciones :

Detectar necesidades y prioridades de titulares de farmacia y farmacéuticos compradores de oficinas de farmacia.

Estudio y valoración del fondo de comercio, viabilidades económicas, resúmenes económicos.

Asesoramiento tanto a vendedores como a compradores y gestión del cierre de la operación.

2020 : *DELEGADO FARMACEUTICO.*

Eladiet. (Laboratorio líder en fabricación de fitofarmacos y complementos medicinales)

Activar y potenciar promoción y rotación de los productos de la Compañía en puntos de venta.

Fidelizar y ampliar cartera de clientes.

Acciones de formación de patologías y productos gestionados.

Servicios de valor adicionales para generar negocio en el punto de venta. Acciones de Sell-out

Negociar condiciones de venta y generar compromisos de negocio a largo plazo.

Seguimiento periódico de ventas en diferentes puntos de venta.

Reportes y solución de posibles incidencias.

2012 - 2019: *DELEGADO FARMACEUTICO. Pharmasor* / División farmaceutica de Soria Natural.

(Laboratorio líder en fabricacion de fitofarmacos y medicina natural)

Implantación, supervisión y gestión del plan de negocio desarrollado y evolución de cartera de clientes en canal farmacia.

Coordinación y supervisión equipo dietistas en farmacias.

Garantizar cumplimiento objetivos de venta de farmacias.

Planificación de ventas por zonas de trabajo.

Análisis zona de influencia y competencias.

Formación en farmacias y marketing para una correcta implantación de modelo sell-out.

Informes periódicos a Gerencia.

2007 - 2012: *AREA MANAGER*. **Naturhouse-Grupo Kiluva**. (Multinacional retail líder en nutrición, dietética y cosmética)

Expansión, supervisión, y gestión puntos de venta franquiciados y centros propios
Selección, formación, dirección y supervisión del equipo de trabajo de centros propios.
Análisis zonas, resultados y KPIs.
Gestión y captación para apertura de nuevos centros.
Supervisión campañas de marketing, visual merchandising y acciones a desarrollar.
Asegurar el conocimiento técnico según procedimientos.
Analizar, proponer y gestionar aperturas, traspasos, renovaciones y cambios.

2002 - 2006: *RESPONSABLE COMERCIAL*. **Grupo Doxa** (Consultoría de Negocio y Formación)

Responsable gestión comercial presupuestaria con clientes.
Elaboración de proyectos y ofertas. Presentación de los mismos.
Supervisión y seguimiento de los proyectos aprobados hasta su finalización.

1995 - 2002: *COORDINADOR COMERCIAL*. Ifes

1990 - 1995: Diferentes Empleos Comercial y Administrativos

FORMACIÓN ACADÉMICA

Diplomatura Ciencias Empresariales. Universidad de Alcalá de Henares
Dirección comercial y marketing. 2008.
Dirección y gestión de equipos de trabajo. 2002.
Dirección financiera y estrategia de negocio. 1998
Experto sociolaboral en economía. 1996
Diferentes cursos orientados a la venta y Marketing. 1996-2021

IDIOMAS E INFORMÁTICA

Inglés: Nivel Alto

Informática: Paquete Office. Nivel usuario avanzado