

Antonio M.

Fecha Nacimiento: 08/01/1976



PERFIL PROFESIONAL

Gran experiencia comercial en importante compañía multinacional líder en su sector médico/farmacéutico.

Siete años de experiencia en el Área de Levante en la industria farmacéutica, (además de 22 años de experiencia comercial en general), gestionando toda la provincia de Baleares, y desde noviembre 2016 también la provincia de Valencia, con profundo conocimiento de visita en hospitales y centros de atención primaria, como de venta en farmacias desarrollando labores de información, captación y fidelización de clientes. Sólidas relaciones con médicos, farmacéuticos y mayoristas de la zona. Labores de KAM y Market Access.

Persona comprometida, muy buen comunicador, de trato amable y conciliador y un marcado sentido de la responsabilidad, acostumbrada a trabajar por objetivos, a gestionar los recursos y a planificar. Gran capacidad de adaptación para desarrollar sus funciones tanto de forma individual como en equipo, con amplia experiencia en análisis de venta y planificación comercial estratégica.

Buen manejo de las herramientas Mobile Intelligence, Mobile Touch (iPad) y Bisiona Business Solutions.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

(2015 - octubre 2018) Laboratorios Galderma (Grupo Nestlé)

Delegado de visita médica y farmacéutica.

Reportando al gerente de área.

Principales funciones:

- Visita a los especialistas en dermatología (públicos y privados), informando y promocionando fármacos éticos especializados en acné, rosácea y queratosis actínica, siendo Galderma laboratorio de referencia a nivel mundial en dichas patologías.
- Seguimiento y control del sell-out.
- Relaciones con los mayoristas de farmacia del territorio para recabar información y un correcto posicionamiento de nuestros lanzamientos y conocer de primera mano el sell-in.
- Venta directa en farmacia, de medicamentos sin prescripción facultativa y OTC.
- Organización de sesiones clínicas, charlas científicas y trainings con los facultativos.
- Organización de formaciones en farmacias. (hasta septiembre 2016)

Logros alcanzados:

- Cobertura ciclo I Metivix 138%
- Cobertura ciclo I Soolantra 105%
- Cobertura ciclo I Epiduo+Epiduo Forte 114%
- Lanzamiento Epiduo Forte en septiembre 2017 consiguiendo cierre año 120%
- Cierre 2017 objetivo Epiduo 114%
- Cierre 2017 objetivo Soolantra 102%
- Cierre 2016 objetivo Soolantra de 245% con cuota de mercado de 43%
- Cierre 2016 objetivo Epiduo 115%
- 2º puesto a nivel nacional 2016 en La Liga, conjugando cobertura de objetivo de Soolantra y crecimiento de Epiduo.
- Lanzamiento en septiembre 2015 de Soolantra (Ivermectina tópica) para tto. tópico de rosácea papulo-pustulosa, superando los objetivos establecidos y alcanzando cuota de mercado del 33%
- Lanzamiento en mayo 2015 de Oracea (doxiciclina de liberación modificada) para tto. oral de rosácea papulo-pustulosa con excelente acogida, siendo el delegado con mayor cobertura de objetivo (+300%) y una cuota de mercado del 29%
- Lanzamiento en enero 2015 de Cetaphil Restoraderm (hidratación específica para dermatitis atópica superando el 100% de objetivo establecido.

(2011-2014) Laboratorios Davur S.L. (Grupo Teva Pharmaceuticals)

Delegado de visita médica y farmacéutica. Reportando al gerente de área.

Principales funciones:

- Visita a los facultativos de los centros de atención primaria de Baleares, informando y promocionando fármacos genéricos y NTE's Davur así como fármacos de marca de la línea ginecológica Teva Woman Health. Respiratorio, anticoncepción, ginecología, dislipemia e hipercolesterolemia, osteoporosis y

tratamiento del dolor.

- Visita a las farmacias del área encomendada recabando información sobre los productos de portfolio del laboratorio, para un seguimiento exhaustivo de las acciones llevadas a cabo con los facultativos
- Información en los estamentos oficiales y mayoristas de farmacia de las NTE's (Nuevas Entidades Terapéuticas) del laboratorio, así como de los fármacos de nueva creación.
- Venta directa en farmacia de toda la línea de fármacos del laboratorio, haciendo especial incidencia en la introducción de los productos en portfolio.
- Organización de talleres y cursos dirigidos a los médicos y farmacéuticos del territorio.
- Resolución de incidencias relacionadas con pedidos e impagos.

Logros alcanzados:

- Cobertura sobre el objetivo total global marcado en el año 2013 de 105%.
- Lanzamiento de las nuevas Atorvastatinas 30mg y 60mg con una cobertura de 150% el mes de abril de su lanzamiento y una cobertura acumulada hasta septiembre de 154%.
- Incremento de la cartera de clientes activos del 880%.

(2010-2011) Correduría Ribé Salat.

Ejecutivo de cuentas particulares. Reportando al jefe de sucursal

Principales funciones:

- Captación, asesoramiento y fidelización de los clientes.
- Mantenimiento de la cartera.
- Control de anulaciones.

Logros alcanzados:

- Captación de clientes en zonas no explotadas con incremento del 20% sobre periodo anterior.
- Cambio de clave de cartera cedida logrando fidelizar el 50% (media del sector 25%).

(2010) Orange Juroma.

Comercial PYME y autónomos. Reportando al gerente/propietario.

Principales funciones:

- Captación de clientes a puerta fría, asesoramiento y fidelización de los mismos.
- Apoyo en punto de venta.

Logros alcanzados:

- Cobertura de objetivo mensual (15 líneas móviles, seis ADSL y cuatro notebook)

(1996-2009) Correduría de seguros Gomila, S.A.

Ejecutivo comercial y gestión de la cartera. Reportando a gerentes/propietarios.

Principales funciones:

- Captación, asesoramiento y fidelización de clientes.
- Mantenimiento de cartera (vigilancia de la misma, corrección de desviaciones, optimización por ramos)
- Negociaciones con entidades aseguradoras para establecer acuerdos con máxima rentabilidad.

Logros alcanzados:

- Planificar apertura de nueva sucursal en Cala Millor llevando a cabo análisis de mercado con 2 personas al cargo y una cartera de 600 clientes. (A fecha de hoy sigue operativa).
- Captación de cliente con un volumen en primas de 500.000€
- Estandarización de los procesos de contratación para evitar fallos y agilizar los mismos.

FORMACIÓN PROFESIONAL

- Diversos cursos formativos en fármacos a cargo de Laboratorio Davur y Grupo Teva.

- Cursos formativos de análisis de ventas a cargo de Laboratorio Davur y Grupo Teva.
- Curso de gerencia de riesgos industriales (CECAS) 25 horas.
- Curso de responsabilidad civil (CECAS) 25 horas.
- Curso de técnicas de valoración (CECAS) 25 horas.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- **(1990-1995)** Formación secundaria (bachillerato Ciencias Sociales) I.E.S. Na Camel·la.
- **(2018)** Cursando acceso a la universidad en UNED, orientado a la licenciatura de psicología.

IDIOMAS

Catalán nativo, bilingüe.