

**Juan José**  
28016. Madrid, España



## RESUMEN PROFESIONAL

Ejecutivo Senior en Pharma & Healthcare en España, Portugal y LATAM con 13 años de experiencia en el mercado ético y de vacunas en farmacéuticas multinacionales y productos de consumo masivo. Experiencia en el posicionamiento de marcas y crecimiento demostrado con la aplicación de estrategias comerciales y de marketing. Crecimiento de dos dígitos en el portafolio de productos y cumplimiento de objetivos con las marcas más importantes en cuentas claves. Manejo eficiente de recursos, logrando la rentabilidad esperada de la inversión. Demuestra liderazgo continuo. Cuenta con una sobresaliente capacidad de comunicación a todo nivel jerárquico, capacidad de negociación estratégica, analítico, perseverante y disfruta trabajando en equipo. Deseoso de asumir nuevos retos profesionales.

## EDUCACIÓN

### IE Business School

International MBA

- *Beca Fundación IE*

**Madrid, España**  
Septiembre 2015 – Julio 2016

### Universidad de Piura

Bachiller de CC.EE. EE, Administración de Empresas

- *Beca Universidad de Piura*
- *Nota media por encima del 90% de la promoción*

**Lima, Perú**  
Marzo 2006 – Diciembre 2010

### Centro de Estudios del Coaching

- Certificación de Coaching Internacional

**Madrid, España**  
Octubre 2019 – Febrero 2020

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### Diva International

*Sales Director Iberia*

**Madrid, España**  
Agosto 2021 – Actualmente

Reporto al Global Business Development.

- Lidero el equipo comercial de Diva International con las marcas **ThermaRelax®**, **Biogenya®**, **PetPharma®** y **DailyComfort®**, con ventas de 4MM de euros año.
- Responsable del cumplimiento de los objetivos comerciales de mi equipo.
- Responsable del canal Farmacia, Parafarmacia y Mass Market en las principales Cuentas: **El Corte Inglés**, **Carrefour**, **Alcampo**, **Costco**, etc. Estableciendo una estrecha relación con los responsables de compras basada en la satisfacción de necesidades y servicio, logrando el ingreso de nuestras principales marcas y nuevas referencias en estos clientes.

### Pfizer Consumer Health

*Regional Sales Manager (Temporal-Joint Venture con GSK)*

**Madrid, España**  
Noviembre 2019 – Junio 2021

Reporté al líder del Sur de Europa y al General Manager de España.

- Lideré el equipo comercial de Pfizer Consumer Healthcare, con las marcas **Multicentrum®**, **Thermacare®**, **Imeeden®** y **Polase®**, con ventas de 13MM de euros año.
- Responsable del cumplimiento de los objetivos comerciales de mi equipo.
- El equipo estaba compuesto por 2 Área Manager responsables de 18 delegados comerciales, 1 Gerente de cuentas claves y 2 Gerentes de Producto.
- Responsable del canal farmacia con un target de 7k farmacias, parafarmacia y de las cuentas claves de Mass Market, y trabajo para lograr los objetivos de Sell in y el Sell Out de nuestras principales Cuentas: **El Corte Inglés**, **Carrefour**, **Alcampo**, **Costco**, etc. Estableciendo una estrecha relación con los responsables de compras basada en la satisfacción de necesidades y servicio, logrando el ingreso de nuevos productos y nuevas referencias de nuestras principales marcas.

**Procter & Gamble España**  
*Business Unit Manager*

**Madrid, España**  
Diciembre 2017 – Octubre 2019

Reporté al líder de POH Europa, responsable de Iberia con ventas de 120MM euros.

- Professional Oral Health (POH) division de Oral Health Care, una de las categorías más estratégicas y con mayor proyección en P&G con 12% de las ventas totales en Iberia.
- Mi objetivo principal fue de incrementar el Uso y de la Recomendación (U&R) de nuestras marcas con los profesionales dentales a través de la visita médica a dentistas e higienistas en Iberia con un target de 16K clientes para promocionar los **Cepillos Eléctricos Oral B®**, **Oral B®** (dentífricos) y **Kukident®**.
- Mi equipo estaba compuesto por 3 Área Managers que eran responsables de 32 Territory Managers en Iberia con un promedio de 500 profesionales dentales en target.
- Gestión de talento: selección, formación, revisiones salariales, objetivos anuales, planes de carrera (basados en potencial y performance) y desarrollo de los equipos.
- Ganador del Premio **“Power of You”** Fiscal Year 17-18 por Liderazgo Proactivo *“Has sido capaz de motivar y llevar al equipo a un esfuerzo extra que nos ha hecho alcanzar los resultados”*.

**Laboratorios Phergal HQ**  
*Business Unit Manager*

**Madrid, España**  
Noviembre 2016 – Noviembre 2017

Reporté a Dirección General y responsable del equipo Comercial y de Marketing.

- Diseñe la estrategia comercial y de marketing del Canal Farmacia y Parafarmacia generando sinergias entre ambas áreas.
- Reestructure departamentos, procesos y posiciones en el equipo comercial con la finalidad de incrementar la cuota de mercado con las marcas: **Atashi®**, **E'lifexir®**, **Volumax®**, **Clearé®**, **Naturtin®** y **Resalim®** con 18MM euros en ventas globales.
- El equipo estaba compuesto por 2 Área Managers responsables de 16 delegados comerciales con un target de 4k farmacias en España, 1 gerente de cuentas claves y 4 gerentes de productos.
- Desarrollé y lancé un nuevo plan de incentivos y compensaciones para el equipo comerciales del canal Farmacia.
- Reposicionamiento de **Elifexir®** como el séptimo anti-celulítico en España con un crecimiento del 39% (fuente IMS).
- Lanzamiento de **Baby Care®**, línea de cuidado de la piel de bebés, con certificado ECOCERT.
- Gestioné Mass Market, ECI la mayor cuenta de la compañía, consiguiendo la entrada de **Baby Care®** negociando directamente con el equipo de compras y marketing.

**Merck & Co. MSD**  
*Key Account Manager*

**Lima, Perú**  
Febrero 2011 – Enero 2015

Reporté a la Dirección de Ventas.

- Responsable de la promoción y distribución de **Arcoxia®**, antiinflamatorio rankeado en el top 20 en ventas globales para MSD como marca y con unas ventas en el mercado peruano de 8MM de USD.
- Responsable de la promoción y distribución de **Fosamax Plus®** con foco en Reumatología, **Diprosan®** y **QuadriDerm®**.
- Lideré las ventas institucionales públicas y privadas con foco en los comités farmacológicos y servicios médicos claves y clientes más importantes del país.
- Logré los objetivos de ventas anual con un crecimiento del 16% de market share.
- Premio de Ventas Anual 2012 y 2013.

**GlaxoSmithKline**  
*Specialty Sales Representative SNC*

**Lima, Perú**  
Junio 2010 – Octubre 2010

Reporté a la Dirección de Ventas.

- Lideré la línea de productos antidepresivos, **Seroxat®**, **Wellbutrin®**, **Lamictal®** con foco en médicos especialistas en Psiquiatría, Neurología, Neurocirugía y **Duodart®**, producto urológico.
- Lideré la negociación con cuentas claves institucionales públicas y privadas con los gerentes de Compras institucionales, farmacéuticos, etc.
- Realicé la organización de campañas médicas y reuniones científicas con instituciones médicas privadas y públicas, como herramienta diferencial, logrando un crecimiento del 12% de market share.
- Conseguí obtener el Primer puesto en la formación de productos de GSK.

**Merck & Co. MSD**  
*Junior Sales Representative*

**Piura, Perú**  
Febrero 2009 – Mayo 2010

- Lideré el mercado de vacunas en MSD con 2 marcas **Gardasil®** y **Rotateq®** en 3 ciudades del Perú con foco en ginecología y pediatría en instituciones privadas.
- Logré un crecimiento del 37% de market share con **Gardasil®** durante el primer año.
- Responsable de la coordinación y comunicación con los distribuidores verificando stocks y rotación de las marcas en las 3 ciudades generando demanda a través de estrategias diferenciadas de marketing.

## **INFORMACIÓN ADICIONAL**

---

**Nacionalidad Española**  
**Español** (Nativo). **Inglés** (Avanzado). **Italiano** (Intermedio)