

NOMBRE: Jordi V.
FECHA NACIMIENTO: 01/08/1964
DOMICILIO: BARCELONA

EXPEDIENTE ACADÉMICO

- EGB (Colegio Liceo Palcam)
- BUP (Academia Granés)
- 1er CURSO CIENCIAS DE LA INFORMACIÓN (Universitat Autònoma de Barcelona)

OTROS CONOCIMIENTOS Y TITULACIONES:

INGLES: Instituto de Estudios Norteamericanos (1986)

- Diversos cursos de Técnicas de Venta, segmentación de clientes, marketing estratégico durante mis años en la industria farmacéutica (ALMIRALL, UCB, BRISTOL MYERS, ADAMED)
- Cursos de Office, presentaciones en público e inteligencia emocional.
- Diplomado en Radiodifusión por la escuela de radio MK3
- Título de árbitro de Baloncesto de la FEDERACIÓN CATALANA DE BASKET
- CURSO DE COMMUNITY MANAGER on-line con título expedido por la Asociación de Profesionales de Marketing Media
- EXPERIENCIA LABORAL EN LA INDUSTRIA FARMACEÚTICA Y RELACIONADAS

EXPERIENCIA LABORAL

2018-Act INSIDE SALES REPRESENTATIVE en Laboratorios THEA

2016- 18 STORE MANAGER en Discos Revolver

2014-15 SELLBYTEL/NOVARTIS, como integrante del proyecto piloto de Visita médica Virtual, estableciendo el primer contacto telefónico con los Médicos y diseñando la metodología de trabajo

2013 Colaborador en EDITORIAL GLOSA a tiempo parcial efectuando visitas a Product Managers y Jefes de Ventas de laboratorios Farmacéuticos. Durante este tiempo conseguí numerosos clientes nuevos que ayudaron a ganar cuota de mercado

- 2011-12 EJECUTIVO DE CUENTAS en la editorial TEMIS MEDICAL, compaginando las funciones Administrativas con las de comercial visitando como asesor de proyectos a los Product Manager de los laboratorios farmacéuticos en Barcelona y Madrid. Durante este año, conseguí ampliar de forma significativa la cartera de clientes y aumentar la facturación de los ya existentes. Entre los clientes nuevos que conseguí cabe mencionar a Uriach Aquilea, Astellas, Bial, etc. Me desplazaba a Madrid en caso que la central estuviera ubicada allí.
- 2010 VISITADOR MEDICO EN ADAMED PHARMA. Visité psiquiatras en la zona asignada y efectué venta directa de genéricos en las farmacias de mi zona. Es de destacar, en el poco tiempo que dispuse, la introducción en la zona de Lleida de los productos QUDIX y ACOMICIL, máxime cuando en esta provincia no había sido visitada por este laboratorio. Tengo muy buena relación con la mayoría de psiquiatras de Lleida y también de la zona trabajada En Barcelona (Nou Barris, Vall d,Hebró,) así como médicos de de drogodependencias de ambas zonas.
- 2000-10 VISITADOR MEDICO en BRISTOL MYERS SQUIBB. Los tres primeros años en la línea de Atención Primaria Princeton Pharmaceuticals, con productos como Capote, Efferalgan, Brisoral en la zona norte de Barcelona y el Valles Oriental. Durante este periodo conseguí importantes éxitos de ventas y gracias a ello fuí seleccionado para la nueva Línea de Neurociencias que debería llevar a Cabo el pre-marketing y posterior lanzamiento del novedoso antipsicótico ABILIFY. Durante el pre-marketing llevé además los productos REVIA y Sinemet lo cual proporcionó una buena entrada en los targets de Psiquiatría y Neurología. Las zonas trabajadas fueron LLEIDA y BARCELONA (Vallé Hebró. Horta-Guinardo, Nou Barris y Sarrià). Con ABILIFY conseguí una rápida Introducción y posteriormente cada año cumplí los objetivos incluso con creces en alguno de ellos. He acompañado a muchos psiquiatras a Congresos Nacionales e Internacionales.
- 1992-00 VISITADOR MEDICO en laboratorios UCB PHARMA. Durante este periodo Conseguí posicionar mi producto (Zyrtec) como el antihistamínico mas recetado en mi zona generando un aumento de ventas de un 30%. También efectué venta directa a farmacias, de algunos productos OTC que la compañía comercializó para dermatología consiguiendo una muy buena introducción y grandes resultados de ventas. Mi target fue Dermatólogos, alergólogos, otorrinos y médicos de atención primaria con ZYRTEC y Neurólogos con Notropil. Mi zona de trabajo fue Valles Oriental y ambulatorios de la zona Norte de Barcelona ciudad.

1990-92 VISITADOR MEDICO en LABORATORIOS ALMIRALL. Desempeñando las labores propias del puesto y trabajando siempre con soporte Informático. Mis funciones consistían en la visita a médicos generalistas y especialistas para favorecer la prescripción de mis productos, análisis de ventas de mi territorio, asistencia a Congresos Nacionales e Internacionales, organización de eventos, identificación de KOL,s etc. Trabajé la zona del Baix Llobregat, y llevé los productos CIDINE, CALMATEL, VARSON, con los que conseguí aumentos significativos de ventas en mi zona y participé con éxito en el lanzamiento de nuevos Productos como Almitil, Calcitonina Nasal,y Ebastel.

OTRAS EXPERIENCIAS LABORALES

1986-90 AGENTE COMERCIAL en VITREX S.A. empresa de menaje de cocina. visitando y efectuando venta en pequeños comercios y grandes superficies de Barcelona ciudad y provincia. Durante este periodo generé un Importante número de nuevos clientes así como amplié las referencias a los ya existentes.

1980-86 AUXILIAR ADMINISTRATIVO en ATI (Asociación de Técnicos de Informática) donde desarrollé las labores propias del puesto con Soporte informático y relaciones personales con los socios y proveedores tanto a nivel personal como telefónico