

Héctor S.

Delegado Comercial Canal Farmacia

Fecha Nacimiento: 6 de mayo de 1976



Objetivo Profesional

Formar parte de un equipo de trabajo, consolidarme profesionalmente en una empresa que me otorgue estabilidad laboral, que me permita aplicar los conocimientos adquiridos, donde los logros sean reconocidos y con la oportunidad de continuar desarrollándome.

Experiencia

Laboratorio UPSA (desde 2019 – media jornada)

Visitador médico (visita médica telefónica)

Difundir y divulgar información y herramientas sobre la actualización de nuevos estudios científicos; fidelizar al médico de servicio de atención primaria (SAP) de todo el territorio español utilizando técnicas de venta adaptadas al área farmacéutica. CRM: Hermes.

Laboratorio Arafarma (2018)

Delegado de farmacia de productos OTC

Visita farmacéutica, zona: Barcelona ciudad. Gestión y seguimiento de los clientes a través de la base de datos CRM. Captación de nuevos clientes. Ampliación de zona. Detección de nuevas oportunidades de negocio. Reporte diario de la actividad realizada.

Son Para Vos Delicatessen (2017 – 2018)

Propietario y administrador de la tienda gourmet

Gestión de pedidos, stock, precios, marketing, escaparates. Diseño de ofertas para distintos eventos. Captación de clientes. Ventas cruzadas. Distribución de productos clave.

Laboratorio Diafarm (2017)

Delegado de farmacia productos OTC

Visita farmacéutica, zona: Barcelona ciudad. Venta y promoción de los productos. Control de cartera de clientes a través de CRM. Fidelización de clientes. Prospección de terreno. Reporte diario con el jefe de equipo.

Farmacia María Teresa Franco Pàmies (2006 – 2016)

Técnico de farmacia

Atención y venta al público en Cunit, Tarragona. Atención y servicio de guardia. Recepción de pedidos. Acciones de marketing. Organización de campañas. Herramientas: FARMATIC.

Empresa DALI (1998 – 2005)

Delegado comercial de farmacia

Venta de materiales de plástico (bolsas, pastilleros, envases de laboratorio, jeringas, envases de muestras de orina, etc.) en Córdoba, Argentina. Visitas diarias a las farmacias. Creación de nueva cartera de clientes y fidelización. Ampliación de zona. Cobros. Seguimientos de entrega de pedidos. Planificación y reporte diario con el jefe de equipo.

Formación

Licenciatura de Kinesiología y Fisioterapia (no finalizada) (2000)

Universidad Nacional de Córdoba, Escuela de Medicina (Argentina).

Técnico de farmacia (2002)

Córdoba (Argentina)

Técnico Superior en Psicología y Técnicas de Venta (2012)

Curso realizado en EUROINNOVA

Curso de Dirección de Marketing y Ventas (2018)

Homologado por la Universidad Rey Don Juan Carlos I, en colaboración con la Fundación Vertice

Curso de Visitador Médico (2019)

Homologado por la Universidad Miguel de Cervantes

Habilidades

- Empatía y orientación al cliente
- Orientación a objetivos y resultados
- Capacidad de comunicación y capacidad resolutive
- Organizado, adaptable a los cambios y dinámico
- Habilidad negociadora

Idiomas

- Castellano: lengua materna
- Catalán: nivel B
- Alemán: nivel básico y en formación
- Inglés: nivel básico y en formación
- Lengua de signos: nivel medio