



Diana Sáenz Martín

619120969 | E: dsaenz3410@gmail.com

Guadarrama, Madrid

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional con más de 20 años de experiencia comercial en el sector farmacéutico. Más de 14 años de experiencia en el sector de medicamentos Genéricos y OTC.

A lo largo de mi carrera he destacado por mi capacidad para encontrar oportunidades de negocio, optimizar procesos y maximizar los beneficios de la empresa. Soy una persona comunicativa, amable y capaz de adaptarse a cada situación. Busco una oportunidad laboral en la que demostrar mi compromiso y capacidad de trabajo.

FORMACIÓN

Licenciada | Ciencias Químicas 2000
Univ. Autónoma de Madrid, Madrid

HISTORIAL LABORAL

DELEGADO COMERCIAL DE FARMACIA 04/2025 - ACTUAL
Ozoaqua | Madrid

- Seguimiento y gestión de las necesidades de cartera de clientes, atención, negociación y ampliación de ventas buscando nuevas oportunidades de negocio.
- Búsqueda y prospección de nuevos clientes desarrollando la presentación comercial estratégica para incorporarlos en mi cartera de clientes
- Formación específica de producto para la implementación, seguimiento, tips de venta para favorecer sell Out a todo el equipo farmacéutico.
- Planificación de rutas y estrategia de ventas
- Negociación de contratos y acuerdos comerciales con farmacias.
- Realización de visitas periódicas a clientes para fortalecer relaciones comerciales.
- Búsqueda y expansión de nuevas oportunidades comerciales.
- Definición de los clientes objetivo y de la oferta de productos y servicios.

VISITADOR FARMACÉUTICO. KAM. 07/2024 - 04/2025
Grupo Alter

- Gestión de la cartera de farmacias de alto potencial, gestionando en ellas todas las líneas pertenecientes al laboratorio; medicamentos genéricos, nutrición infantil, OTC y dermocosmética.
- Diseño y ejecución de estrategias para impulsar el negocio global del grupo
- Soporte continuo a clientes con elevado potencial para el laboratorio.
- Negociación de acuerdos comerciales y cierre de ventas.
- Orientación a los clientes durante todo el proceso de venta.
- Negociación y cierre de ventas exitoso de nuestras líneas de negocio
- Planificación y cumplimiento de la agenda de contacto comercial.

VISITADOR FARMACÉUTICO GENÉRICOS-OTC

11/2023 - 07/2024

KRKA

- Venta de medicamentos genéricos y OTC en farmacias
- Análisis de ventas, estudio de acuerdos comerciales
- Captación de nuevos clientes y fidelización de cartera
- Planificación y seguimiento de rutas de visita médica.
- Formación continua en nuevos productos y técnicas de venta.

VISITADOR FARMACÉUTICO

01/2008 - 05/2022

Teva-ratiopharm | Madrid

- Farmacéutico
- Ejecución de tareas de ventas en oficinas de farmacia, análisis de datos y toma de decisiones basadas en ellos
- Atención al cliente, resolución de problemas y solución de incidencias
- Implementación de políticas y procedimientos de la empresa en mi cartera de clientes
- Cumplimiento eficaz de las tareas asignadas
- Implementación de estrategias de marketing y ventas
- Planificación y elaboración del calendario de visitas
- Atención al teléfono y correo electrónico
- Preparación y presentación de informes y estadísticas
- Captación y fidelización de nuevos clientes
- Mantenimiento de registros de visitas y ventas.

VISITADOR MÉDICO

01/2005 - 01/2008

SALVAT | Madrid

- Atención primaria y Hospitales
- Asesoramiento e información sobre las medicamentos promocionados
- Respuesta a preguntas e inquietudes sobre los productos
- Elaboración y gestión de estudios médicos

VISITADOR MÉDICO

08/2003 - 11/2005

Bial | Madrid

- Atención primaria y hospitalaria
- Planificación y elaboración del calendario de visitas
- Asesoramiento e información sobre las características de los medicamentos
- Elaboración y gestión de los acuerdos de venta
- Mantenimiento de registros de visitas y ventas

VISITADOR MÉDICO

06/2002 - 06/2003

Cepa Swarzt Pharma | Madrid

- Planificación y elaboración del calendario de visitas
- Asesoramiento y elaboración del calendario de visitas

- Información de los productos farmacéuticos a los médicos respondiendo a sus preguntas e inquietudes

AGENTE COMERCIAL DE SEGUROS

01/2001 - 06/2002

Mapfre | Madrid

- Realización de llamadas a potenciales clientes para ofrecer los servicios de la empresa
- Asesoramiento personalizado al cliente sobre la mejor póliza según su perfil
- Recopilación de información acerca de coberturas de pólizas y clientes
- Aptitudes clave
- Grandes habilidades comerciales y organizativas
- Aptitud para la atención al cliente
- Motivación, responsabilidad y compromiso
- Dotes para la negociación

APTITUDES

- | | |
|------------------------------------|--------------------------------------|
| • Captación de clientes | • Capacidad para el trabajo autónomo |
| • Sólida experiencia comercial | • Tramitación del pedido |
| • Iniciativa y proactividad | • Planes estratégicos |
| • Buenas habilidades comunicativas | • Organización y gestión del tiempo |
| • Perfil proactivo y emprendedor | • Comunicación persuasiva |
| • Habilidades interpersonales | • Planificación de ventas |