



Rosa Mª S.

Experiencia

2014 – Actualmente

Alliance Healthcare (Skills in Healthcare).

Empresa Multinacional Mayorista que trabaja en exclusiva con diferentes laboratorios, con un partner principal . En la actualidad trabajamos con determinados productos de GSK , de MSD , HRA , NORGINE , Y Marca propia de nueva implantación “YOUR GOOD SKIN”

Las responsabilidades es la gestión de una cartera de clientes (canal Farmacia) desarrollando funciones de venta Sell-IN, Sell-OUT.

De 2003 a 2014

Omega Pharma

Funciones : implantación de marca , consiguiendo compromiso con el cliente , persona de la farmacia y fidelización

Identificación y prospección de nuevos clientes .

Marcas : Talika , Nuxe y Filorga

De 2001 a 2003

NOVAX

Empresa dedicada a desarrollar herramientas de marketing en exclusiva para el sector farmacéutico. El sistema consistía en unas pantallas ubicadas en un punto caliente de la farmacia, en la que el cliente decidía que anunciar. Con actualizaciones periódicas de la base de datos.

Funciones : implantación del sistema en España , sin ningún cliente activo. En dos años y medio vendí unos 400 sistemas (incluyendo ferias y comandos de venta)

De 1999- a 2001

I.M.B

Empresa colaboradora de gas natural

Funciones : captación de clientes particulares y empresas a puerta fría.

Formación

B.U.P. (Instituto Torres i Bages)

Curso de RRPP en Escuela de Negocios (3 años)

Diversos cursos de venta y negociación .

Conocimientos informática (excel , word , outlook ...)



Olivella
Barcelona

Fecha Nacimiento:
31/08/1976

