

Contactar

Avenida Octavio Paz 12, Esc 1, Piso
3B
614313680 (Mobile)
deivisecheverria@yahoo.es

www.linkedin.com/in/
deivisecheverriaaltamar (LinkedIn)

Aptitudes principales

Ejecutivos de cuentas
Desarrollo de Negocios
B2B Growth

Languages

Inglés (Full Professional)
Español (Native or Bilingual)

Certifications

COACHING "CLAVES PARA
DESARROLLAR TU POTENCIAL"
TALLER DE "NEGOCIACIÓN
PARA EL ÉXITO EN LA GESTIÓN
COMERCIAL"

Honors-Awards

Ejecutivo de Línea RX

Deivis Echeverría Altamar

KAM | Account Executive | Business Development | B2B Growth |
Sales Strategy | Marketing & Digital Business (Master's Student)
Málaga, Andalucía, España

Extracto

Profesional en ventas B2B como Ejecutivo de Cuentas (AE) con más de 10 años de experiencia en desarrollo de negocio, apertura de mercados y gestión de cuentas clave. Actualmente curso un Máster en Marketing y Digital Business, orientado a integrar mi experiencia comercial con estrategia, análisis de mercado, Customer experience y crecimiento digital.

Experiencia

Octopus Trading & Logistic
EJECUTIVO DE CUENTA | BUSINESS DEVELOPMENT | B2B
noviembre de 2025 - Present (4 meses)
Málaga, Andalucía, España

- Desarrollo de negocio mediante prospección activa B2B y apertura de nuevos clientes.
- Identificación de oportunidades comerciales en sectores industriales estratégicos.
- Gestión estructurada del pipeline comercial y seguimiento de KPIs.
- Negociación directa con responsables de compras, gerencia y operaciones.
- Apertura de 3–5 nuevos clientes mensuales.
- Cumplimiento sostenido del 95–100% del presupuesto.
- Incremento de la visibilidad de marca en +20%.

xtetic

REPRESENTANTE COMERCIAL B2B / EJECUTIVO DE CUENTAS
abril de 2022 - agosto de 2025 (3 años 5 meses)
Barranquilla, Atlántico, Colombia

- Gestión integral del ciclo de venta: captación, negociación, cierre y postventa.
- Venta consultiva orientada a la detección de necesidades y generación de valor.
- Implementación de estrategias de fidelización y crecimiento de cuentas.

- Coordinación de acciones de marketing y ventas para captación y conversión.
- Incremento del ticket promedio por cliente entre 15% y 25%.
- Cumplimiento sostenido del 90–100% del presupuesto.

Gador

EJECUTIVO DE CUENTA | VISITADOR MEDICO

enero de 2021 - abril de 2022 (1 año 4 meses)

Barranquilla, Atlántico, Colombia

- Desarrollo de mercado y posicionamiento de marcas en canal especializado.
- Gestión de cuentas clave y planificación de acciones comerciales.
- Análisis de mercado y comportamiento del cliente.
- Cumplimiento del 100% de la cuota mensual.

Biopas Laboratorios

EJECUTIVO DE CUENTA / DESARROLLO DE MERCADO / VISITADOR MEDICO

febrero de 2017 - marzo de 2019 (2 años 2 meses)

Barranquilla, Atlántico, Colombia

- Presentar y transmitir mensajes de valor (historia de valor del producto) y modelos de negociación, en donde se puedan hacer evidentes resultados en términos de costo eficiencia.
- Representante de línea Cardiología (Hemodinamia), Médicos Intensivistas, Anestesiología, Ginecología, Urología, Endocrinología, Nefrología, Medicina Interna, Pediatría, Dermatología, Cirugía Plástica, Medicina General.
- Identificar oportunidades comerciales y prescriptivas. Prospección continua.
- Diseñar, planear, ejecutar y controlar estrategias comerciales que permitan alcanzar los Sales goals.
- Mantener y mejorar relacionamiento clave con stakeholders en especial Gerentes de Compras, Químicos Farmacéuticos y Gerentes de Hospitales e Instituciones.

LOGROS

- Crecimiento de Market Share 12 con +3 puntos de la marca Minirin Melt con Px de Nefrologos y Nefropediatras en tto de Eneuresis.
- Cumplimiento de presupuesto de ventas de marca Minirin Melt en +130% en el Trimestre 3 y 4 del año 2017
- Aumento de la Px de marca Androgel con +40 auditadas y Share del 35% en el mercado de tratamientos para disfunción eréctil.

Galderma

EJECUTIVO DE CUENTA Y DESARROLLADOR DE NEGOCIO DE LINEA RX

enero de 2013 - diciembre de 2016 (4 años)

Barranquilla, Atlántico, Colombia

- Identificar oportunidades del mercado como Ejecutivo de cuentas claves TRADE y mercado Institucional así como Operadores Logísticos.
- Garantizar la identificación y resolución de las barreras de acceso para consecución de objetivos del mercado institucional
- Analizar, evaluar y presentar KPI's del territorio.

LOGROS

- Ganador al Representante de ventas del año 2016 como desarrollador de la marca CETAPHIL por cumplimiento mayor al 125% del presupuesto anual.
- Crecimiento de +35% del cliente Dermatología Francesa en al año 2016 que le permitió cumplir negociación año en el 115%.
- Crecimiento del cliente Institucional Eticos Serrano Gomez en año 2015 con +10% y cumplimiento de presupuesto de ventas 130%
- Lider prescriptor de la marca TRILUMA en tto despigmentante con market share de 23% en año 2015

LABORATORIOS BUSSIE S.A

Representante de Ventas de Productos Farmacéuticos Especializados
mayo de 2006 - diciembre de 2012 (6 años 8 meses)

Barranquilla, Atlántico, Colombia

- Key Account Manager
 - Diseñar, coordinar y ejecutar estrategias de marketing y ventas.
- Ventas directas a Dermatólogos, Médicos Estéticos y Cirujanos Plásticos.

LOGROS

- Codificación de línea Dermatológica.
- Cumplimiento de presupuesto de ventas trimestral y anual superior al 100% en especial con la marca Emclarex con resultados al menos de 130%
- Market Share de la marca Emclatex con el 60%.
- RX de la marca Emclarex con al menos +40% de market share auditado.

Educación

ESESA

MÁSTER EN MARKETING & DIGITAL BUSINESS, Marketing · (septiembre de 2025 - junio de 2026)

Universidad Simón Bolívar

Ingeniería de Mercado, Marketing/Gestión de marketing,
general · (1999 - 2004)

Universidad Simón Bolívar

Diplomatura, Management · (2003 - 2003)