



CRISTIAN CEPEDA

Comercial

CONTACTO

TELÉFONO:
655852886

<https://www.linkedin.com/in/cristian-cepeda-35264a21>

CORREO ELECTRÓNICO:
cjcepeda@gmail.com

Hobby:

- Cocinar
- Fotografía

Localización:

Andalucía, España

Habilidades:

Negociación
Liderazgo
Comunicación
Escucha activa
Estrategia MKT Farmacéutico
Pensamiento lateral

Presentación

Sólido profesional de la Industria Farmacéutica, con amplio conocimiento del mercado Latam, políticas comerciales, Canales de Distribución, Trade Coverage y Gestión de equipos enfocados en resultados y gestión integral del PDV.

Me considero curioso y proactivo a los aprendizajes de toda índole y abierto siempre a nuevos desafíos, con gran capacidad de adaptación, aportando al trabajo en equipo y la consecución de los objetivos en un marco de respeto y compliance.

Me gusta compartir mis conocimientos y experiencias siempre que puedan aportar a la búsqueda de soluciones o mejoras de procesos.

Experiencia

Securitas Direct – Málaga - España

Experto en Seguridad

Noviembre 2024 – Actualidad

Prospección y fidelización

Como especialista en seguridad en La Costa del Sol, el desafío principal es desarrollar una cartera de clientes, colaboradores que permita prospectar el mercado y gestionar la misma fidelizando y ampliando para lograr u crecimiento sostenido. Además de la captación me encargo de la instalación y solución de cuestiones técnicas en el servicio post-venta

Heladerías Moka – Málaga – España

Producción - Reparto

Marzo 2024 – octubre 2024

Con ganas de aprender un oficio, me ofrecieron la oportunidad de formar parte del Staff, donde aprendí a producir, formulando los distintos sabores y realizando las tareas de logística y distribución, además llevaba control de inventario, atención a proveedores y carga administrativa.

Distro Sefar - Sevilla - España

Sales Manager

Marzo 2023 – Marzo 2024

Desarrollo del canal comercial (Mayoristas – Marketplaces). Captación, formación y seguimiento de equipo comercial (Autónomos). Negociación B2B, participación a nivel comité de

definiciones de mercado, adquisiciones y evaluación del negocio.

Eleven Beer & Food - Marbella - España

Socio Gerente

Junio 2022 – febrero 2023

Incursione en un mundo apasionante, desarrollando un bar de características únicas en la zona, con especialización en cervezas y carnes a la parrilla. Desarrolle la idea, ejecute el formato, la carta (comida y bebidas) contacté proveedores y pase por todas las actividades a fin de aprender sobre un formato en el que nunca me había desarrollado, una experiencia increíble que me ha dejado grandes aprendizajes.

Brix Medical Science Argentina - Brix USA LLC

Pharma Sales Manager

marzo de 2021 – diciembre 2021- Argentina

Introducción de nuevos productos al mercado Farmacéutico (Xyntrus), con desarrollo integral de materiales de comunicación, política comercial y capacitaciones para profesionales de la salud.

Formación del equipo comercial.

Logrando una rápida introducción en Farmacias y en Odontólogos mediante la visita médica / Farmacéutica

Sanofi ARGENTINA SA

Execution Manager

enero de 2017 - enero de 2021 (4 años 1 mes) Martínez; Argentina

El principal desafío fue coordinar ambas políticas como consecuencia del intercambio de negocios (Boehringer Ingelheim / Sanofi) logrando los objetivos propuestos y manteniendo la actitud positiva del equipo. Sin dudas los resultados alcanzados demostraron esa capacidad en el equipo logrando una excelente adaptación y una muy buena sinergia con otros departamentos que colaboró a tal fin. Se realizaron muchos cambios a nivel de equipo por lo que estar involucrado de manera permanente fue fundamental para mantener esa "mística" de equipo bajo los nuevos valores definidos en Sanofi.

Boehringer Ingelheim SA

Jefe Nacional de promoción y Ventas en Farmacias

febrero de 2013 - diciembre de 2016 (3 años 11 meses) Argentina

Gerenciamiento integral del equipo comercial, implementación de políticas globales como Sales Excellence con capacitaciones para la región (Argentina, Uruguay, Paraguay). El foco principal, maximizar las competencias de cada integrante para coordinarlas en el equipo a fin de obtener resultados, como destacada, en el año 2016 último año del equipo en BI se lograron resultados por encima de los objetivos, que mostraron el compromiso del equipo comercial a pesar del SWAP con Sanofi.

Grandes resultados cuantitativos y cualitativos con presencia destacada en todo el país.

Boehringer Ingelheim SA

Gerencia de Trade Marketing

febrero de 2010 - febrero de 2013 (3 años 1 mes) Argentina

Desarrollo integral de la posición que como Área individual no existía en el Laboratorio, fue importante en el cambio de Rol para lograr una comunicación efectiva al equipo, el acompañamiento de RRHH y el fortalecimiento de habilidades gerenciales, una vez alcanzado ese objetivo, se implementó.

Trade Marketing primero en Argentina, luego en Uruguay y Paraguay logrando unificar criterios de comunicación a nivel regional, estandarizando mensajes promocionales y materiales. Los resultados alcanzados a nivel de negocio mostraban la importancia de dicha implementación. En varias ocasiones las políticas desarrolladas fueron reconocidas no solo en LATAM, sino también a nivel global.

Boehringer Ingelheim SA

Key Account Manager

2003 - 2009 (6 años)

CABA, Argentina

Una experiencia integral que me permitió crecer de manera profesional y de forma exponencial al ritmo de lo que la cartera creció durante esos años, empecé la gestión con 37 sucursales y en el 2010, dejé con 110 sucursales y con venta por sucursal duplicada durante ese período. Logramos acciones integrales y complementarias con la cadena, desarrollando actividades de gran impacto con crecimientos sostenidos de ventas que nos llevaron a posicionarnos como números 1 en varias categorías: Antiespasmódicos, Jarabes, Laxantes.

Adicionalmente, logramos replicar estas actividades en otras cadenas de gran importancia a nivel país lo que elevó el nivel de presencia de nuestros productos en el canal, mejorando dicha presencia con un nivel de materiales acordes estableciendo un flujo de comunicación con los consumidores muy valorado por las Farmacias. La participación brindando

feedback con otras áreas fue fundamental para entender cómo lograr ese impacto en PDV's.

Laboratorios ESME SAIC

Visitador Médico

enero de 1999 - enero de 2001 (2 años 1 mes)

Uriarte 1686 C1414 CABA - ARGENTINA

Promoción Odontológica CABA + Giras, Comercialización en canal Farmacéutico.

Como hito, se logró la incorporación del Ácido Hialurónico (Gengigel) como reconstituyente de las mucosas en post quirúrgicos o traumas, y se propuso la reconfiguración de cartera de visitas, adicionando giras específicas según oportunidades encontradas en el mercado.

Educación

Universidad Católica de Salta - ARGENTINA

Licenciatura en Comercialización, Ventas, Marketing, Trade Marketing · (2005 - 2010)

Universidad Nacional de la Patagonia Austral - ARGENTINA

APM, Formación de profesorado en el ámbito de ventas y marketing · (1999 - 2001)

Universidad de Buenos Aires / UBA

Abogacia · (1990 - 1995)

Cursos y Talleres

Universidad Nacional de la Patagonia Austral - ARGENTINA

Cursos técnicos y formativos a disposición

