

ID-38347



Galicia.

PERFIL PROFESIONAL

Profesional con amplia experiencia en empresas punteras de perfil multinacional (**FARMA, MEDICAL DEVICES, TEXTIL,...**), donde he ocupado distintas posiciones dentro del departamento comercial en los últimos años. Profesional comprometido, alta capacidad para perseverar, habilidades comunicativas, creatividad e iniciativa y facilidad para trabajar en equipo.

Manejo de **CRM, SAP y Lotus Notes**.

Especialidades: Apasionado por el mundo de las ventas y el marketing así como la gestión de equipos.

EXPERIENCIA

The ESTÉE LAUDER Companies Inc. 2018- Actualidad.

Account Manager **Laboratorios Darphin**. Galicia y León. The **ESTÉE LAUDER** Companies Inc.

Responsable de la marca de dermo-cosmética en el canal farmacia. Marca Premium y selectiva de gran prestigio en el canal.

Funciones principales:

Alta relación con el farmacéutico para vender productos de la marca

Negociación de acuerdos, condiciones anuales, incentivos, etc.

Control del sell in y sell out.

Implementación de las acciones de marketing y plan de cada ciclo de trabajo con el fin de alcanzar los objetivos marcados.

Seguimiento de pedidos y entregas.

Formación al equipo de dermo-cosmética de la farmacia de manera continua. Refresh de producto del porfolio.

Asistencia a eventos y Congresos del sector.

LABORATORIOS CINFA. 2014- 2018 Laboratorio farmacéutico que ofrece soluciones farmacéuticas y calidad para la salud: Dermofarmacia, Health Care, Genéricos.

Puesto: Delegado de Ventas

Funciones:

Alta relación con todas las farmacias de Galicia.

Funciones principales:

Comprometer al farmacéutico a vender productos de la marca

Acordar con el farmacéutico el precio de venta fijo (descuentos y rappels) en función del compromiso acordado.

Definir las herramientas (trade marketing) que la farmacia debe tener para garantizar que se logre el objetivo de ventas.

Seguimiento pedidos y entregas

Marketing

Visitas

DERMOFARM, S.A._ 2013-2104 Laboratorio de Dermocosmética (SENSILIS, RILASTIL, COMPAGNIE DE PROVENCE)

Puesto: Delegado de Zona

Funciones:

Responsable de las marcas SENSILIS, RILASTIL Y COPMPAGNIE DE PROVENCE en Galicia y León.

Gestión integral de las farmacias y parafarmacias de la zona.

Implementando las acciones estratégicas y de marketing a través de visitas periódicas y programadas.

Implantación de marca, introducción de referencias, gestión de reposición.

Asesoramiento de marca al cliente final mediante dinamizaciones de estética y maquillaje, coordinando equipo de asesoras-esteticistas.

LEVI STRAUSS 2005-2012 empresa dedicada a la distribución del jeanswear.

Puesto: **Key Account Manager**

Funciones:

- Exposición, distribución y venta directa (sell-in) de colecciones para la zona Noroeste de España (Galicia, Asturias y Castilla León), con un volumen de facturación de más de 3.500.000 € anuales.
- Image Account Manager, desarrollo de las mismas funciones mencionadas con ampliación de colecciones y de zona (zona oeste de España), en el segmento premium de distribución.
- Gestión de la cuenta de El Corte Inglés:
 - o Clasificación distintos centros, Control de entregas, supervisión de ventas (sell-out)
 - o Reposiciones, promociones, merchandising.
 - o Incidencias, devoluciones, supervisión de presupuesto.

Logros profesionales:

- Consecuciones por encima de 100% de objetivos
 - Apertura de nueva distribución Premium.
-

MERCK GROUP. 1997-2005 compañía químico-farmacéutica dedicada a la fabricación y distribución de fármacos y reactivos químicos para laboratorio.

Puesto: **Delegado** de diagnostica hospitalaria, Medical Devices, y equipamiento material científico y médico para laboratorio. **Visitador farmacéutico** en la División de Consumer HealthCare y **Visitador Médico** especialista.

Puesto: Gerente de Área de **Diagnostica Hospitalaria, Medical Devices**, equipamiento y material médico.

Funciones:

- Conocimiento exhaustivo de gerencias de atención Primaria, centros de salud, hospitales, consultas de endocrinología, compras, suministros, laboratorios de anatomía patológica, microbiología hematología, farmacia.
- Negociación con dpto. de Compras hospitalarios.
- Venta y demostración de equipamientos y dispositivos.
- Charlas presentaciones a los diferentes Servicios.

Logros profesionales:

- Ventas duplicadas en la zona después de 5 años.
- Objetivos alcanzados superando el 100% de manera sostenida.

WÜRTH ESPAÑA, S.A 1996-1997 Su actividad principal en la fabricación y venta de suministros industriales.

Puesto: **Vendedor**

Funciones:

- Visita a los talleres de mantenimiento de la industria en general.
- Gestión y control de los clientes de la zona Sur de la provincia de Pontevedra.
- Venta directa del catálogo específico para el sector.

CORPORACIÓN COMERCIAL CANGUROS, S.A. (ANTALIS) 1994-1996

Empresa Multinacional que centra su actividad principal en la fabricación y venta de papel para oficina, así como distribución y venta de material de oficina.

Categoría: **Vendedor**

Experiencias adquiridas: Gestión y control de grandes superficies y principales cuentas de la provincia de Pontevedra. Organización de eventos de promoción y publicidad del producto, presentación catálogo y venta directa.

FORMACIÓN ACADÉMICA

C.C. Biológicas (1987-1991) Universidad de Vigo

IDIOMAS

Gallego. Nivel alto (bilingüe)

Inglés. Nivel medio

Portugués. Nivel alto

INFORMÁTICA

Conocimiento en **CRM avanzado** (SIEBEL de Oracle)

Nivel usuario avanzado en entornos informáticos de uso generalizado Microsoft

Office: Word, Excel, Power Point en Windows y Mac. SAP, Lotus Notes.
