

CURRICULUM VITAE

DATOS PERSONALES:

- NOMBRE Y APELLIDOS: Neus
- Fecha Nacimiento: 26/12/1963



Profesional con consolidada experiencia en atención al cliente y ventas, con más de 20 años de experiencia en venta de producto farmacéutico visitando especialistas, recursos materiales, quirófano jefes de compras y farmacia hospitalaria. Experiencia en concursos públicos, introducción Consorci Sanitari, ICS. Don de gentes y talante negociador, que unidos al rigor, perseverancia y capacidad de trabajo hacen que mi perfil sea adecuado para la vacante solicitada.

FORMACIÓN ACADÉMICA:

- Auxiliar Clínica
- Bachillerato Superior y COU
- Curso de ventas y marketing
- Grado medio en gestión comercial y marketing

IDIOMAS:

- Catalán: Hablado y escrito. Lengua materna
- Castellano: Hablado y escrito. Bilingüe
- Francés: Hablado y lectura. Nivel medio

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Junio 2014-Actualidad- Arafarma.(Autónoma)

Visitador médico en la zona del Maresme, Mollet, Granollers, parte de Barcelona y Gerona .

Visitando las especialidades: Traumatología, Reumatología, Urología, Pediatría, Medicina del deporte, fisioterapeutas. Venta directa en farmacias y en centros de medicina del deporte y fisioterapeutas.

SEPTIEMBRE 2013-ABRIL 2014-ACRIBIS

Línea externa para LEO Pharma.

Promocionando un lanzamiento para dermatólogos

Enero 2010 – Marzo 2013 – Torval Medica.

Empresa nacional fabricante de gasas quirúrgicas, vendas, sets y kits de sondaje, anestesia, curas, diálisis y coberturas.

Delegada hospitalaria, responsable de las zonas de Cataluña, Aragón, Navarra, La Rioja y País Vasco. Clientes principales: Hospitales públicos/ privados y clínicas privadas. Visita a traumatólogos, unidad de hemodiálisis y supervisoras quirófano. Trato directo con jefe compras, farmacia hospitalaria, consorcio sanitario e ICS.

Responsabilidad sobre la introducción de productos, establecimiento de relaciones y compromisos comerciales, ampliación de la cartera de clientes, análisis y resolución de incidencias, seguimiento de ofertas y pedidos, análisis de la competencia, planificación de la venta e identificación y preparación de concursos públicos
Cierre de la empresa.

2005 - Noviembre 2009 - Laboratorios Pierre-Fabre

Visitadora especialista del sector odontológico.

Introducción y seguimiento de los productos de receta y venta directa de desinfección y blanqueamiento. Organización y planificación de la zona asignada. Formación en la utilización del blanqueamiento en clínica con el paciente citado. Cambio: Se decide en Francia cerrar la línea odontológica por no ser suficientemente rentable.

2002 - 2005 - Q-med Hospitales.

Empresa sueca de biotecnología. Visitadora hospitalaria para Cataluña, Aragón, Navarra, Rioja, Vitoria y Guipúzcoa. Responsable del desarrollo de planes de acción concretos para dar a conocer el producto y demostración en ámbito hospitalario. Planificación, organización y desarrollo de sesiones clínicas en grupo como actividad de formación y entrenamiento en quirófano. Trato con líderes de opinión en las especialidades de urología y ginecología. Cambio: Se decide cerrar la línea de hospitales por la dificultad de introducción del producto en mercado.

1998-2002- Período de residencia en el extranjero

(Grecia). 1996 - 1998: Laboratorios Dr. Esteve

Visitadora medico tanto para medicina general como especialistas ginecólogos, neurólogos y traumatólogos, haciendo un seguimiento del producto en las farmacias de la zona asignada.

1993 - 1996: Kabi Pharmacia

Visitadora Medico para medicina general como especialistas urólogos, traumatólogos, ginecólogos y dermatólogos, haciendo un seguimiento del producto en las farmacias de la zona asignada.
Cambio: Venta del laboratorio

1991-1993 - Laboratorios Fournier

Representante de farmacia Venta directa a farmacias de diferentes productos. Motivo del cambio: Mejora laboral

1987-1991 - CITIBANK

Comercial para la captación de clientes, informando fuera y dentro de la oficina de los productos y servicios que el banco podía ofrecer, con unos objetivos que cumplir.

1982-1987: TEASA

Banco de Santander (1985-87): Atención al cliente en varias oficinas, asesorando a los clientes sobre las diferentes cuentas y ventajas que el banco podía ofrecer, con unos objetivos que cumplir.

“LA CAIXA” (1982-85): Azafata y Relaciones Públicas en distintas oficinas, con la función de enseñar y acostumbrar a los clientes a utilizar los cajeros automáticos y atender a los clientes jubilados en un área de ocio.

OTROS DATOS DE INTERES

Disponibilidad inmediata

Disponibilidad horaria

Disponibilidad para viajar

Carnet de conducir y coche

Informática a nivel usuario