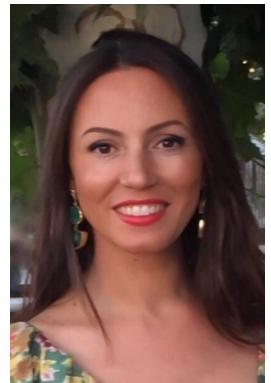


ID-49057

Madrid 28006

Fecha de nacimiento: 04/05/1982



Alta capacidad tanto de trabajo individual, como en equipo. Resolutiva en procesos de negociación. Fuertes habilidades sociales y de comunicación. Carácter dinámico y comercial. Adaptable y flexible a entornos cambiantes. Fuerte motivación para incorporarse a nuevos proyectos. Disponibilidad para viajar.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

• 10/2018-01/2019 LABORATORIOS LETI

Laboratorio Farmacéutico

KAM para Grupos de Compra, Mayoristas y Grandes Superficies

- **En Dermocosmética .**
- Con marcas muy conocidas como **Letibalm; Sebamed; LetiAT4; Sebamed Baby o LetiXR.**
- Para la mitad del ámbito nacional, en Madrid, Zona Centro; Castilla León; Asturias; Cantabria; Galicia; País Vasco; Aragón y Cataluña.
- Responsable de la venta, seguimiento y control, gestión del producto, y negociación de condiciones comerciales en clientes tales como lo son Grupos de Compra formados por farmacias ubicados en las zonas citadas anteriormente, por ejemplo: Grupo Trébol, Farmacias El Globo, Farmaclock,, Flexifarma , en Madrid todos. Digifarma en Valladolid; Prieto y Olite en León; Farmacia Liceo en Salamanca; Boticas Rurais en Lugo; Dynamic Farma o Farmathia en País Vasco y Navarra entre otros.
- En Mayoristas como Cofano en Galicia; Bidaforma actualmente cobrando presencia a nivel nacional; Fedefarma en Cataluña; Cofarle o Cofas en Castilla León; Alliance a nivel nacional; Cofares igual que el anterior; o Cenfarte en País Vasco; Unefar para el Norte, entre otros.
- Venta en páginas Web, como por ejemplo En casa online, Madrid.
- Y Grandes Superficies, como El Corte Inglés; Arenal en Galicia; Perfumerias Druni última incorporación. Entre otros y por no citarlos a todos, han sido mis clientes.
- Gestión del presupuesto asignado para la zona; visitas periódicas a los clientes para su seguimiento; apertura de otros nuevos.
- Análisis de resultados y ventas. Manejo de CRM.
- Venta al detalle.
- Perfecto conocimiento de la zona asignada como de la cartera de clientes.

- 10/2017-10/2018 **KRKA FARMACEÚTICA**

Laboratorio Farmacéutico

Visita Médica y Venta en farmacias

- Visita y venta en farmacias de la zona asignada: Madrid, Talavera y Toledo
- Presentación, venta e introducción del producto.
- Gestión de la cartera de clientes. Captación de nuevos.
- Principales productos : Genéricos y SNC (Especialidad)

- 11/2015 -06/2017 **MENARINI**

Laboratorio Farmacéutico

Visita en AP, Especialistas y Venta en Farmacias

- Visita médica en Atención Primaria; y Especialistas en Pediatría, Dermatología, Ginecología y Odontología.
- Venta del producto en las farmacias de la zona asignada
- Lanzamiento de **Oddent Ácido hialurónico** para el tratamiento de las lesiones y afecciones bucales.
- Lanzamiento de **Novidol**, Ibuprofeno en gel.
- Gestión de la cartera de clientes asignada y responsable de abrir nuevos.
- Zona de trabajo Madrid, Ávila, Segovia.

- 11/2013-11/2015: **FDC-BIOWELL**

Multinacional Farmacéutica

KAM Grupos de Compra, Canal Farmacias y Grandes Superficies

- Para casi la totalidad del ámbito nacional: Madrid, Zona Centro; Castilla León; Castilla la Mancha; Asturias; Cantabria; Galicia; País Vasco; Aragón; Cataluña y parte de Andalucía.
- Laboratorio dedicado a la investigación líder en EEUU y Brasil.
- Visita médica a Especialistas en: Nutrición; Dermatología y Ginecología.
- Responsable de la venta, seguimiento y control, gestión del producto, y negociación directa de condiciones comerciales en clientes tales como lo son Grupos de Compra formados por farmacias ubicados en las zonas citadas anteriormente, por ejemplo: Grupo Trébol y Farmaclock, en Madrid; Farmasalud en Valladolid; Prieto y Olite en León; Farmacia Liceo en Salamanca; Albatros en Lugo; Farmathia en País Vasco y Navarra; Countryfar en Sevilla entre otros.
- En Mayoristas como Cofano en Galicia; Bidafarma actualmente cobrando presencia a nivel nacional; Fedefarma en Cataluña; Cofarle o Cofas en Castilla León; Alliance a nivel nacional; Cofares igual que el anterior; o Cenfarte en País Vasco, entre otros.
- Y Grandes Superficies, como El Corte Inglés; Arenal en Galicia;
- Dichos productos conformaban un portfolio de dieciséis referencias que comprendían tres líneas de negocio: **Productos OTC; Cuidado y salud de la mujer; Nutrición.**
- Apertura de nuevas cuentas y crecimiento de las ya existentes.
- Análisis de resultados y ventas.
- Gestión del presupuesto asignado.
- Manejo de sistemas CRM.

- 6/2010-11/2013 **GRUPO ALTER**

Laboratorio Farmacéutico

Key Account Canal Farmacias y Grupos de Compra.

- Introducción del producto en el Canal Farmacias y Grupos de Compra.
- Visita médica a Pediatría.
- Coordinando la introducción de tres líneas: **OTC; Nutrición Infantil con Nutribén; y Genéricos.**
- Encargada de la negociación con el cliente.
- Responsable del seguimiento y gestión de las Grandes Cuentas de la compañía (clientes con mayor facturación).
- Apertura de nuevas cuentas.
- Administración del presupuesto asignado para mi zona.
- Zonas de trabajo: Extremadura, Sevilla, Córdoba, Huelva y Cádiz en primer lugar. Posteriormente Madrid, Castilla la Mancha y Castilla León.
- Análisis de resultados y ventas en la zona asignada.
- Manejo de sistemas de CRM

FORMACIÓN ACADÉMICA

- 2009 -2011: Master en Dirección Comercial y Marketing
- 2005- 2007: Curso de Doctorado en Comunicación por la UEX.
- 2005- 2007: Licenciada en Comunicación por la UEX.
- 2000- 2005: Licenciada en Filología Hispánica por la UEX.

IDIOMAS/INFORMÁTICA

- ✓ Inglés
- ✓ Manejo de CRM