

OBJETIVO

Buena capacidad de comunicación y de relación, flexibilidad e iniciativa, adaptando mi estilo de comunicación según el perfil de las personas, generando confianza y consiguiendo un alto nivel de satisfacción de los clientes

FORMACIÓN

- TALENT & YOU DELEGACION, MOTIVACION DE EQUIPOS, GESTION DEL TALENTO Y LIDERAZGO DE PERSONAS, ALINEAMIENTO Y COMUNICACION INTERNA. 2017
- CURSO RETAILING PARA FARMACIAS. EL DE LA FARMACIA. ALMIRALL. 2016
- CERTIFICADO CAPACITACION DE COORDINADORES FARMACIAS TREBOL 2015
- CURSO ONLINE TECNICAS DE MARKETING, TECNICAS DE NEGOCIACION, TECNICAS DE VENTAS. 2014.
- ACTUALIZACION EN EL TRATAMIENTO DEL ASMA. DR. JAVIER CONTRERAS. ALERGOLOGO EN EL HOSPITAL UNIVERSITARIO LA PAZ. 2013
- CURSO DE DESHABITUAMIENTO TABAQUICO. NOVASTIS 2011

EXPERIENCIA

01/2017- ACTUALMENTE**GERENCIA • COORDINACION • FARMACIA PINAR**

ÁREA COMPRAS. Evaluación de precios, Aprovisionamiento de insumos y materiales, Administración y contabilidad, Cumplimiento de protocolos.

ÁREA RRHH, trabajo en equipo y objetivos , técnicas coaching, motivación, reunión equipo, evaluación del personal, imagen del personal, revisión de fichaje y asistencia a formación, organización trabajo diario, control y autorización cambios turno, incidencias, herramienta de personal, altas y bajas e incidencias en nóminas. ÁREA CALIDAD, partes mensuales y declaraciones obligatorias, gestión de caducidades y devolución, gestión de errores y registro, facturación de recetas, solicitud de fórmulas magistrales y vacunas, clasificación de recetas privadas, registro de temperaturas e incidencias, alertas sanitarias. Registro libro Oficiales, (LOPD). Prevención en riesgos Laborales y gestión de reclamaciones.

ÁREA MKT -ESTRATEGIA- VENTAS

Importancia de Marca, gestión de categorías, gestión de oportunidades. Acciones de activación ventas. (herramientas para incrementar ventas) , eventos, tarjetas de fidelización, ECOMMERCE, Gestión y seguimiento del trabajador por objetivos. ÁREA LOGÍSTICA. Informe de faltas y desabastecimiento. Gestión de encargos sin Stock (EDSS), Artículos sin caducidad, Stock negativos, categorización familias, pedidos y devoluciones a Diferentes Laboratorios, método max y min. tipos Stock y su composición, Objetivos de la gestión activa del stock y sus variantes. Promociones. Análisis del Inventario.

ÁREA ADMINISTRACION y PYG. Recogida de toda la documentación, para el análisis y control de PYG tanto de gastos de explotación y facturas de compras de diferentes laboratorios, pagos y justificantes. VENTAS y COMPRAS. Coste personal, Analizar cuenta de resultados para su mejora.

03/2012 – 12/2016**• MARKETING Y COMUNICACION • FARMACIA TREBOL**

Apertura Farmacia Trébol San Fernando. Gestión en Posicionamiento de Productos PARTNER, ventas cruzadas, subir tiquet Medio Ordenación y colocación de categorías según la

•COMISION DE FORMACION CONTINUA
SNS DE LA COMUNIDAD
MADRID CURSO DE FORMACION INTERNA Y ACTUALIZACION FARMACOLOGIA 2007

•CURSO FORMACION CONTINUA OFFICE WINDOWS Y WORD

•IES. MORATALAZ.
TECNICO DE FARMACIA
2004-2006

APTITUDES CLAVE

Dermocosmetica
Estrategia de marketing
Marketing farmacéutico
Retailing farmacéutico

disposición del local. Responsable en Cosmética Activa, Implantación de nuevos laboratorios Apivita, Rene furterer, Captación de nuevos clientes. Gestión en Promociones Mensuales estadística, estrategia de ubicación y posicionamiento, adecuar el máximo y mínimo de existencias en función de las estadísticas de ventas. Gestión de Albaranes y Abonos de Distintos Almacenes, Facturación Mensual, Control de ECM, Estupefacientes y Psicótrapos. Colaboración con el titular de gestión de personal.

04/2009- 01-2010

• GESTOR INTERNO ATENCIÓN CLIENTE • FARMACIA VOS

Desplazamiento de ubicación de farmacia, estudio mercado, estudio en conjunto con Cofares de 1º abastecimiento de medicamentos para apertura, Estudio de Laboratorios para implantación de distintas categorías, (dermocosmetica, dental, dietética infantil, dietética) así también como negociación de formas de pago. Necesidades básicas de apertura de oficina de Farmacia Libros, material laboratorio, libro recetario, estupefaciente, y también como establecimiento (licencia del ayuntamiento, extintores, salidas de emergencia), preparado para la Inspección de Apertura.

PUBLICACIONES

- Articulo relacionado con Actividades Saludables en la revista Cuídate. 2012
- Ponencia de Fluimucil Complex, en Colaboración de Lab. Zambon como Potenciar la venta del Producto en mostrador. 2014