

SILVIA P.

Nacida el 03 de Junio de 1979

Barcelona



Especialista en Dermofarmacia con alto conocimiento y experiencia del producto cosmético. Aptitudes tanto para la gestión de cartera de clientes y sell in como para la formación y potenciación del sell out en canal farmacia. Orientada a objetivos, capacidad de análisis y proactiva. Empática y habituada a trabajar bajo presión para la consecución de los objetivos de la compañía.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

ALLIANCE HEALTHCARE ESPAÑA



Empresa proveedora global de servicios para la oficina de farmacia e industria farmacéutica.

Actualidad **Gestora comercial de marcas propias. Área de Barcelona y Tarragona.**

May'18

- Gestión de la cartera de clientes de la zona.
- Apertura de nuevas farmacias como puntos de venta.
- Implantación de las nuevas líneas dermocosméticas lanzadas por la compañía.
- Formación técnica del equipo de oficina de farmacia sobre las líneas dermocosméticas.
- Responsable de implantación de la estrategia de *sell in* para la consecución de los objetivos comerciales.

PRIMA-DERM



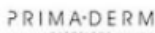
Empresa dermocosmética especializada en la fabricación y venta de productos cosméticos para tratamientos de belleza y antienvejecimiento a través de sus marcas SINGULADERM, SKIN METHOD y DERMGO, presente en canal farmacia y parafarmacia.

May/18 **Delegada de ventas responsable de Galicia.**

Dic'17

- Gestión de la cartera de clientes de la zona.
- Apertura de nuevas farmacias como puntos de venta.
- Negociación de las condiciones comerciales y planificación por tramos de facturación.
- Responsable de implantación de la estrategia de *sell in* para la consecución de los objetivos comerciales.
- Coordinación con la dermoformadora de zona para conseguir los objetivos de *sell out*.

PRIMA-DERM



Nov'17 **Dermoconsejera y formadora de Galicia.**

May'15

- Responsable de la formación de producto a los profesionales de las farmacias donde se encontraban implantadas las marcas.
- Desarrollo de las acciones de *sell out* en farmacias.
- Jornadas *in situ* en canal farmacia para la recomendación y consejo dermocosmético a las clientas finales.
- Consecución y superación continua de los objetivos marcados por la compañía.

ASHFIELD (CLEAR BLUE)

May'15 **Formadora de campaña Clear Blue.**

Mar'15

- Campaña de corta duración basada en la formación diaria de varios puntos de venta de canal farmacia.

FARMACIA DIVINA PÁJARO LAGO

Mar'15 **Dermoconsejera y técnica de farmacia.**

Dic'14

- Acciones de incentivación de la venta y formación en la sección dermocosmética.

OMEGA PHARMA

Dic'14 **Promotora comercial en ruta.**

Ene'14

-Formación de canal farmacia y venta a cliente final de los productos del laboratorio.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Licenciatura en Química por la Universidad de A Coruña. (A falta de cinco asignaturas pendientes).

Bachillerato y COU en Instituto Virxen dos Ollos Grandes en Lugo.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA Y OTROS DATOS DE INTERÉS

Curso de Venta y atención al cliente.

Curso de escaparatismo impartido por The Style Outlets.

Idiomas: Castellano, gallego, inglés (nivel medio hablado, leído y escrito), cursando nivel inicial de catalán.

Informática: Microsoft Office, internet y redes sociales nivel usuario.

Permiso de conducir B-1 y vehículo propio.

Disponibilidad para viajar e incorporación inmediata.