



ENRIQUE AUGUSTO MARTINEZ MELE

Comercial Clínica Dental

Contacto: +34 675749384

Email:

erkimele@gmail.com

Código Postal:

28050

Con más de 20 años de experiencia en práctica clínica, especializado en la atención integral del paciente y en la optimización del rendimiento del consultorio odontológico. Sólida experiencia comercial. Orientación a mejorar la experiencia del paciente y su fidelización. Profesional proactivo, responsable y comprometido con la actualización constante.

FORMACIÓN

2025 **Curso de Asesores.** Centro de Formación DONTE GROUP SLU.

Diploma certificado / Madrid – España.

2024 **Curso de AUXILIAR de odontología.** Centro de Formación Universitario y Profesional CARPE DIEM.

Diploma certificado / Madrid – España.

2022 **Curso de AUXILIAR Administrativo.** Centro de Formación Universitario y Profesional CARPE DIEM.

Diploma certificado / Madrid – España

2021 **Sociedad Venezolana de Operatoria Dental, Estética y Biomateriales**

Miembro Activo / Caracas – Venezuela

2017 **Curso de Actualización avanzada en Cirugía, Endodoncia Farmacología y Periodoncia.**

Colegio de Odontólogos de Venezuela / Caracas – Venezuela.

2005 **Odontología General – Caracas – Venezuela.**

Diploma Mención Honorífica SUMMA CUM LAUDE / Universidad Central de Venezuela

HABILIDADES

- Dominio del Idioma Inglés (A2)
- Experiencia en atención al público.
- Ética profesional, discreto confidencial y prudente
- Dominio de programas Microsoft Office
- Capacidad de resolución de problemas

- Manejo de radiografías/diagnóstico
- Capacidad de aprender rápidamente.
- Gestión de historias clínicas y software odontológico (GESDEN, ULYSES)
- Aplicación de protocolos de bioseguridad y esterilización

EXPERIENCIA LABORAL

- **Comercial Clínica Dental Sam Dental - Sede El Carmen (Madrid - España)**

Sep 2025 – Actualidad

- Garantizar la calidad de la atención del paciente.
- Asesoramiento y venta de tratamientos dentales.
- Fidelización y captación de pacientes.
- Retención de pacientes y venta en caliente.
- Cumplimiento de objetivos comerciales y rentabilidad de la clínica.
- Experiencia y satisfacción del paciente: supervisar la atención, fidelización y resolución de incidencias.
- Apoyar acciones de marketing.

- **Asesor Comercial Clínica Vitaldent (Madrid- España)**

Oct 2024 – Ago 2025

- Atender a los pacientes, explicación, realización de presupuestos y formas de pago.
- Planificación y seguimiento de financiaciones personalizadas para tratamientos dentales, a fin de cubrir con sus necesidades antes, durante y después de la realización de los tratamientos.
- Enfoque en los resultados según los objetivos de venta previstos para la clínica desde la perspectiva del asesoramiento al paciente, incrementar la efectividad comercial y la satisfacción de los clientes
- Coordinación junto con el equipo de ventas y el personal odontológico para ofrecer una experiencia integral al paciente, logrando un aumento del 65 % en la tasa de conversión de consultas a tratamientos activos y una mejora significativa en la productividad.
- Desarrolló estrategias de ventas orientadas a la captación de nuevos pacientes y a la fidelización, alcanzando un incremento del 45 % en ambas áreas.
- Análisis financieros para evaluar y proponer alternativas de financiación más eficientes, optimizando la gestión de recursos y reduciendo el riesgo de impagos.

- **Director /Odontólogo General Clínica Martínez – Villasmil (Caracas-Venezuela) Ene 2006 - Sep 2022**

- Ejercicio profesional como Odontólogo General, realizando diagnósticos y tratamientos en clínica privada de alto nivel, brindando atención integral a pacientes, por más de 19 años.
- Gestión de equipos multidisciplinarios compuesto por 5-10 profesionales en varias ramas de la odontología, supervisando y capacitando al personal para optimizar el rendimiento y calidad en nuestros servicios.
- Coordinación de agendas y citas, asegurando la eficiencia operativa y satisfacción del paciente con una mejora del 100% en la reducción de tiempos de espera.
- Implementación de estrategias innovadoras para la aceptación y fidelización de pacientes, incrementando la tasa de retención en un 45% durante 16 años.
- Optimización de los procesos administrativos, incluyendo la gestión de cobros, lo que resultó en una mejora del 80% en la eficiencia de la facturación.
- Control y supervisión del inventario de insumos y equipos, logrando una reducción de 30% en costos operativos mediante el control adecuado de recursos.
- Cumplimiento de los protocolos de bioseguridad, asegurando un ambiente confiable para los pacientes y personal