Public

Juan Manuel Paz

Dirección: O'Higgins 1101, Quilmes
Teléfono: 15 6356-2120
4224-2754
E-mail: juanmpaz@yahoo.com
Fecha de nacimiento: 17/04/1979
Nacionalidad: Argentino
DNI: 27.355.271

Estudios Universitarios:

Licenciado en Administración de Empresas, en la Universidad Argentina de la Empresa. (U.A.D.E.) – (2007)

Cursos y Conferencias:

Agente de Propaganda Medica (APM) (2011)

Matricula habilitada en Prov. Bs. As y Capital federal

Curso de PowerPoint avanzado (2011)

Excel I (intermedio-avanzado en IT college 2010),

Curso liderazgo para mandos medios (2009)

Curso atención al cliente (2006)

Idiomas:

Ingles intermedio (Oral y escrito) estudiando actualmente

Curso de intercambio Bellerbys college en Cambridge (Inglaterra 1998)

Portugués básico (Oral y escrito)

Trabajos presentados, aceptado y expuestos:

Para el congreso en el marco del VII Congreso Nacional e Internacional de Administración-XI CONAMERCO:
*Sinopsis de la actualidad del trabajo en la República Argentina (23 de junio de 2004)

Objetivo:

Trabajar en una empresa de destacada trayectoria que me permita adquirir experiencia para mi desarrollo profesional y asumir mayores responsabilidades.

Public

EXPERIENCIA LABORAL

- **Experiencia laboral dentro de MSD Argentina (Nov 2015 - Actualmente)**

Noviembre 2020 – Actualidad Gerente de ventas línea especial (Specialty)

Mayo 2018 – Octubre 2020 Gerente de distrito (Primary)

Noviembre 2015 – Abril 2018 APM Primary (oeste)

2019 – Gerente destacado de la línea por metodología de trabajo: Premio (Ways of Working) en MSD

Descripción de las tareas realizadas dentro de MSD Argentina:

Gerente de ventas de Hospital Acute Care (Nov 2020 – Actualmente)
Lidero a nivel nacional los equipos integrados por 16 personas que promueven 3 líneas: Antibiótico/antifúngicos, Anestesia y Onco-Hematología para lograr los objetivos comerciales anteriormente propuestos con los estándares éticos de la compañía.
Análisis del mercado, segmentación y mercados target según el producto.
Desarrollo de Instituciones y droguerías acorde a cada producto.
Desarrollo de y capacitación a personas, control y seguimiento de productividad de los KPI, análisis de incentivo por venta, control de gastos y procesos.
Desarrollar planes de ventas basadas en la estrategia de marketing y acceso para obtener los objetivos comerciales propuestos.
Trabajar con el equipo para el logro de metas propuestas de la manera ética, desarrollo en comunicaciones interpersonales tanto en forma presencial como virtual enfocadas en los clientes.

Gerente de ventas Int Prov. De Bs. As. Primary (May 2018 – Nov 2020)
Gerente de distrito del equipo de interior de Buenos Aires y La Pampa. (Con base en Mar del Plata)
Liderando un equipo de 12 personas que promover la línea de productos de la compañía para la clase médica
Línea Diabetes, vacunas, dolor y cardio metabólica (Primary Care), difundiéndolos para alcanzar las metas establecidas previamente.
Análisis del mercado segmentación y target de base de datos médicos (Clouse Up, reporte IMS)
Control y seguimiento de productividad de los Reps, análisis de incentivo por venta, control de gastos de viáticos y procesos. Manejo de presupuesto, inversiones, costo de oportunidad.
Relevamiento e inteligencia comercial de la competencia, selección e inducción de personal.
Desarrollo de personal y formación de líderes en el equipo, detección de futuros talentos.

APM – APF (Nov 2015 – May 2018)
Zona: Oeste de Bs As (San Justo, G. Laferre, Isidro Casanova, Lomas del mirador, C. evita, Tapiales, Aldo Bonzi, Villa madero)
Promover la línea de productos de la compañía para la clase médica (Primary Care), difundiéndolos para alcanzar las metas establecidas previamente.
Ingresando a una zona con los Mks muy por debajo del promedio del país y dejando la misma con una evolución en toda la línea mayor a 180 y logrando superar el Mks del país en 2 años de trabajo.
La misma se logró obteniendo un excelente conocimiento del territorio, organizando ateneos, charlas en conjunto con el fin de difundir los productos de la compañía con el objetivo en mejorar la calidad de vida de los pacientes con la consecuencia de obtener la mayor cantidad de recetas y venta en farmacia.
Detectar los médicos/ farmacias potenciales de la región, así como lograr afinidad con los mismos.
Dar soporte y feedback a toda el área de venta y marketing elaboración y entrega puntual de informe de actividad diaria.

Public

OTRAS EXPERIENCIAS EN LA IND. FARMACÉUTICA

Experiencia laboral dentro de Worwag Pharma (Dic. 2014 – Nov. 2015)

APM / APF
Zona: Capital Federal, y Oeste de Bs As
Promover la línea de productos de la compañía para la clase médica, difundiéndolos para alcanzar las metas establecidas previamente. Organiza ateneos en conjunto con el fin de difundir los productos de la compañía.
Preparar reporte de visitas a médicos y reportes de ventas/gastos.
Venta / promoción en farmacia.
Objetivo:
Obtener la mayor cantidad de recetas y venta en farmacia.
Detectar los médicos/ farmacias potenciales de la región asi como lograr afinidad con los mismos.
Tener información detallada sobre los médicos: sus gustos, hobbies, etc.
Planificar las visitas
Dar soporte y feedback a toda el área de venta y marketing elaboración y entrega puntual de informe de actividad diaria.
Ref: Patricio Clack (Director)

- **Experiencia laboral dentro de Laboratorio/ Farmacia Once. (Oct. 2014 – Dic. 2014)**

APM
Línea: Dermatología, estética.
Zona: Avellaneda, Wilde, Don Bosco, Bernal, Quilmes, F. Varela, Berazategui, La Plata.
Promover /vender productos de la compañía para la clase médica, esteticista, cosmiatras, difundiéndolos para alcanzar las metas establecidas previamente.
Objetivo:
Comercialización, negociación con los médicos/distribuidores.
Planificar las visitas
REF: Marcela Frette.15 5845 1154 (Gerente de Ventas)

- **Experiencia laboral dentro de Menarini Argentina Lab. Farmacéuticos S.A. (Feb. 2013 a Abr. 2014)**

APM
ZONA OESTE: San Justo, C Evita, Tapiales, Tablada, Lomas del Mirador, Villa Luzuiaga, Aldo Bonzi.
Promover la línea de productos de la compañía para la clase médica, difundiéndolos para alcanzar las metas establecidas previamente. Preparar reporte de visitas a medicos y reportes de ventas/gastos. Mantenerme actualizado en cuanto al mercado farmacéutico, así como de los productos de la compañía y de la competencia.
Objetivo:
Obtener la mayor cantidad de recetas/ventas.
Conocer mejor a los médicos y farmacéuticos.
Tener información detallada sobre los médicos: sus gustos, hobbies, etc.
Planificar las visitas
Dar soporte y feedback a toda el área de venta y marketing elaboración y entrega puntual de informe de actividad diaria.
REF: Rubén Varela 15 3274 9905 (Gerente distrito)

Public

OTRAS EXPERIENCIAS LABORALES FUERA DE LA IND. FARMACÉUTICA

- **Experiencia laboral dentro de Panalpina Transportes Mundiales. . (Abril 2005 – Ene 2013)**

Abril 2005 – Febrero 2007 Operador de Importación **Aérea**

Marzo 2007 – Marzo 2009 Operador Importación **Marítima.**

Abril 2009 – Febrero 2013 Operador y servicio al cliente en Importación **Terrestre.**

Descripción de puesto de operador y atención al cliente en el departamento terrestre.

Responsable del servicio al cliente relacionado con importaciones, esto comprende, presentación del servicio, recepción de pedidos, adecuar el servicio a las necesidades del cliente, elaborar presupuesto, presentación del servicio y envío de cotizaciones a los clientes.
Determinar y proyectar como lograr los objetivos propuestos al departamento.
Envío de instrucciones al exterior, selección y elección de proveedores
Desarrollo de la operación y seguimiento de carga. (Administrativa y operativamente)
Coordinación de la entrega de la mercadería con el cliente y verificar calidad de servicio brindado.
Aprobación control de facturación de los proveedores. Emisión de facturas a los clientes
Soporte al departamento comercial a fin de maximizar la gestión del área en la generación de nuevos negocios, tráficos e investigación de nuevos y potenciales clientes.
Coordinación de reuniones con clientes a fin de capturar nuevos negocios.
REF: German Navone 4348-4500 (Gerente terrestre)

* ***Auxiliar en estudio contable (2002) - Pasantía***
* ***Operador en el servicio 110 de Telecom (2000) – Pasantía***
* ***Atención al público y administración en comercio (1998)***