

Ramiro A. Chiaravalli

APM (movilidad propia)

APM con más de 12 años de experiencia en Cuidados Primarios y Alto Costo. Abordaje Integral de Instituciones de Salud con foco en las necesidades del paciente y el cuerpo médico.

rchiaravalli@hotmail.com

+54 911 4979 7532

Olivos, Buenos Aires, Argentina

linkedin.com/in/ramirochiaravalli

HERRAMIENTAS

- Marketing Estrategico
- Negociación
- Construcción de Relaciones
- Escucha Activa
- Resiliencia
- Confianza

IDIOMA

Ingles

●●○○○

INTERES

- Viajes
- Tecnologia
- Tenis
- Futbol
- Mecanica

EXPERIENCIA PROFESIONAL

KAM Representante de Ventas Oncología/Oncohematología

Pint Pharma

11/2022 - Presente — *CABA Sur/ Sub Oeste / Mendoza/Gualeguaychú/ Bahía Blanca*

Logros/Funciones

- Coordinación de Actividades Científicas y Promocionales en Instituciones :, Htal. Británico, Htal. Italiano, Htal. Aeronáutico, Htal. Posadas, Htal. Paroissien, Htal. Santojanni, Fundaleu, Academia de Medicina.

Representante de Ventas - Oncología

Servier

12/2019 - 05/2022 — *CABA , GBA , Rosario, Paraná*

Principales Logros / Actividades

- Lanzamiento de productos.
- Desarrollo de territorio.
- Coordinación de Actividades Científicas y Promocionales en Instituciones :, Htal. Udaondo, Htal. Garrahan, Htal. de Niños de La Plata, Htal. Británico, Htal. Churruca, Fundación Favaloro, Centro Gallego. HMC, Htal Italiano, entre otros.

Representante de Ventas - Primary Care

Servier

12/2009 - 11/2019 — *CABA*

Principales Logros / Actividades

- Experiencia en lineas: Metabólicas, Flebología, Hipertensión y Cardiología.
- Actividades Promocionales y Cientificas

Responsable de Ventas y Auditoría de Plaza

TyC Sports

03/2004 - 11/2009 — *CABA*

Principales Logros / Actividades

- Negociación y venta de la señal a los cableoperadores del país: Incremento del 18% en nuevos contratos entre 2007-2009
- Análisis de ofertas, administración de contratos, confección de estadísticas.
- Auditoria y conformación del Valor Plaza para nuevos negocios: 20 Provincias Auditadas logrando un incremento de la rentabilidad/cliente de un 36%

Coordinador General

Entrada Plus - Grupo Clarín

09/1997 - 11/2001 — *CABA*

Principales Logros / Actividades

- Organización integral de Eventos.
- Puesta en marcha de puntos de Venta y Call Center: 12 nuevos Puntos de Venta en CABA.
- Implementación de Entradas Magnéticas AFA para todo el país.

EDUCACIÓN

Licenciatura en Comercialización (Marketing)

Universidad Siglo 21

2022 - Presente

Marketing digital

Udemy

2021

EDUCACIÓN

Programa Ejecutivo de Acceso de Mercado y Sistema de Salud
iBROKERS
2019

Universidad Servier
Programa de formación (KAM y District Manager)
2017 - 2019

Marketing Farmacéutico
U.T.N
2008 - 2010

A.P.M. Matriculado CABA y Pcia Buenos Aires
U.T.N
2006 - 2008

Técnico Dental de Laboratorio
Universidad de Lomas de Zamora
1997 - 2000

.

- Tecnicatura Universitaria