

SEBASTIAN EMILIO ONSARI

APM

Las Flores 1600 T8 9°A, Wilde

+54911.63303011

sebaonsari@gmail.com

EXTRACTO

Soy Licenciado en Comercialización y Abogado con más de 13 años de experiencia en el área comercial, habiendo desarrollado mi carrera mayoritariamente en compañías multinacionales de la industria farmacéutica y de servicio.

Edad: 40 años - Estado civil: Casado - Hijos: 3

EDUCACIÓN

Univ. Kennedy

Lic. en Comercialización *(2005-2010)*

Abogacía *(2019- 2021)*

Agente de Propaganda Medica

APM matricula 10.703

LINKEDIN

https://ar.linkedin.com/in/sebastian-onsari-33b93a57/

HABILIDADES TECNICAS

Inglés: oral y escrito (N. intermedio)
Manejo de paquete Office

HOBBIES

Jugar al futbol y tenis
Leer

EXPERIENCIA

GERENTE DE DISTRITO-

Oct 2021- Actual: Zona CABA Norte y Noroeste Pcia Bs As. Liderar, entrenar, empoderar y desarrollar al equipo de Representantes de Ventas en las cuentas asignadas para lograr los objetivos comerciales. Analizar los datos de ventas y encontrar oportunidades para aumentar la eficiencia y las ventas a nivel de grupo, optimizando la excelencia de la fuerza de ventas. Liderar e impulsar eventos o proyectos específicos en estrecha colaboración con el marketing. Fomentar el trabajo en equipo. Manejo de Herramientas de seguimiento (Close up, close up 360). Presentación mensual de los números de la zona.

APM- PORTFOLIO

Nov 2015- Oct 2021: Desarrollo de la tarea promocional y comercial de la línea portfolio en el Suburbano Sur de la Pcia. De Bs As (Avellaneda – Quilmes).
Planificación, diseño y puesta en marcha del plan de acción anual.
Interacción con acceso (incorporación de atorvastatina 80 mg en vademécum UPCN)
Manejo de auditorías. Venta de transfer. Organización de Ateneos, charlas con disertantes y cenas con médicos PAMI. Participación de proyectos internos de la compañía.

APM- CARDIOLOGIA

Nov 2013- Nov 2015: APM Línea Cardiológica en CABA.
Desarrollo de la tarea promocional y comercial de la línea cardiovascular en la zona.
Planificación, diseño y puesta en marcha del plan de acción anual.
Target de médicos: Cardiólogos, Diabetólogos, Nefrólogos y Clínico Medico.
Manejo de auditorías.
Organización de Ateneos, charlas con disertantes y cenas con médicos PAMI.
Nov 2011- Nov 2013: APM Línea Cardiológica en la zona de La Plata.
Lanzamiento de Eliquis. Interacción con acceso.
Desarrollo de la tarea promocional y comercial de la línea cardiovascular en la zona.
Planificación, diseño y puesta en marcha del plan de acción anual.
Manejo de auditorías.

AFP- HEALTCARE (PFIZER)

Oct 2009- Nov 2011: APF en Suburbano Sur y La Plata.
Apertura y mantenimiento de planes comerciales en cadenas de farmacias y farmacias de barrio. Exhibición del producto en el PDV. Colocación y gestión del material POP. Venta de transfer. Relevamiento de información propia y de la competencia.