ANDREA BRUFMAN

EAM

La Pampa, CABA, 1428, Argentina
11-51147134
andreabrufman@gmail.com



+ ENLACES

Linkedin
https://www.linkedin.com/in/andrea-brufman-7a227a5a/

+ HABILIDADES

- LIDERAZGO DESDE LA INFLUENCIA
- ESCUCHA ACTIVA
- LENGUAJE EJECUTIVO
- STRATEGIC SELLING
- COMUNICACIÓN
- ENGLISH
- STRATEGIC THINKING
- NEGOCIACIÓN
- PROJECT MANGEMENT
- CONVERSACIONES DIFÍCILES
- PRESENTACIONES EFECTIVAS

+ SOBRE MÍ

Como Gerente de Cuentas Estratégicas soy responsable de abrir puertas y generar confianza en los decisores e influenciadores relevantes tanto de las Cuentas Claves y del Mercado.

Poseo más de 10 años de experiencia en Diagnóstico, impulso el desarrollo de los negocios de manera colaborativa con el objetivo de entregar las propuestas de valor adecuadas a cada negocio. Enfocada en conseguir resultados y en la sustentabilidad de los negocios en el largo plazo.

Lidero de manera efectiva equipos de trabajo multidisciplinarios de personas que no me reportan directamente a mi. Lidero desde la influencia y consigo que las cosas se hagan porque la gente confía en mi.

Soy capaz de lograr el posicionamiento de la marca a travez de presentaciones efectivas y mis capacidades de comunicación logrando elevar el lenguaje en el C-Suite level.

Poseo la capacidad de resolver las crisis y enfrentar situaciones críticas porque soy una persona amigable inclinada hacia las relaciones interpersonales, abierta y tolerante. Tomo mis decisiones con un aplio entendimiento del entorno y basada en mis valores.

+ EXPERIENCIA LABORAL

- ABBOTT LABORATORIES — OCT. 2018 - ACTUALIDAD
  CABA
  EAM

  Responsable del diseño y ejecución de los modelos de relacionamiento estratégico en todas las cuentas claves del país.

  Gestión y desarrollo de oportunidades de nuevos negocios en Argentina.

  Asegurar que las iniciativas de los planes por cuenta se encuentren dentro del contexto del plan corporativo general y alineados al plan de Marketing.

  Construir, Liderar y Consolidar equipos de trabajo multidisciplinarios de alto rendimiento con el fin de lograr la ejecución de la estrategia.

  Cumplir con la cadencia y planes de visitas con seguimiento en CRM (sales force).
  Elaboración de propuestas comerciales y presentaciones de alto impacto a clientes.

  Responsable del Mapeo de Stakeholders e Influenciadores, con el fin de establecer y mantener relaciones con las principales cuentas asegurando la comunicación en todos los niveles.

  LOGROS:

  Como responsable de la generación de nuevos negocios he desarrollado y ejecutado las estrategias claves que permitieron penetrar en importantes cuentas de la competencia, donde Abbott no tenía participación.

  Las oportunidades se ganaron con la rentabilidad requerida por el negocio. Otorgando a la compañía un incremento el Market Share y negocio sustentable en el largo plazo.

  Logré la renovación de los contratos de las principales cuentas, mejorando la rentabilidad y capturando mas negocio.

  Relacionamiento de alto nivel ejecutivo con los Stakeholders decisores en cuentas claves propias y prospectos.

  Enfocada en la creación de valor de manera colaborativa y en la entrega de la propuesta de valor al cliente.

  Lidero las presentaciones de alto nivel ejecutivo al C-suite level.

- ROCHE PACHECO — DIC. 2012 - AGO. 2018
  KAM

  Liderar, dirigir, evaluar y desarrollar un equipo para perseguir prospectos, promocionar productos, ofrecer soluciones y alcanzar objetivos de ventas.

  Desarrollo estratégico de cuentas claves a través del liderazgo de equipos multidisciplinarios con el objetivo de ganar, consolidar y/o expandir el negocio de Roche Diagnóstica.
  Mapeo de stakeholders y desarrollo de influenciadores en instituciones complejas para lograr el reconocimiento de los tomadores de decisiones y el posicionamiento como aliado estratégico.
  Utilización de CRM (sales force) como herramienta facilitadora del seguimiento y la comunicación: seguimiento de oportunidades, desarrollo de planes porcuenta.

  Seguimiento de la rentabilidad, ventas y cumplimiento de contratos de las cuentas a cargo.
  Elaboración de propuestas comerciales.
  Manejo de cuentas del canal de distribuidores, haciendo seguimiento de los indicadores que aseguran la ejecución del plan de ventas.

  LOGROS:

  Ejecutar el modelo de KAM con gan compromiso. Fui una de las primeras personas que logró abordar un plan de salud para elevar la conversación y ampliar el mapa de stakeholdes.

  Durante mi desarrollo en Roche lideré los proyectos que incluyeron consultorías de negocio donde integré a todas las áreas de la intitución junto a la compañía para elevar el nivel de las conversaciones y el posicionamiento de la marca.

  Impluse la estrategia de la compañía en todas las cuentas a mi cargo, realizando un trabajo colaborativo inter areas y liderando equipos de trabajos multidisiplinarios para conseguir la ejecución.

- SMUCKLER LABORATORIOS — ENE. 2011 - DIC. 2012
  CASEROS
  CO-DIRECTOR LAB

  Profesional bioquímica a cargo de la sucursal ubicada en la localidad de Caseros.
  • Extracciones de muestras.
  • Realización de test rápidos y manuales.
  • Validación y firma de protocolos.

  Como bioquimica a cargo de la sucursal fui responsable por la gestión de muetsras y la validación de resultados.

  Logramos generar un excelente ambiente laboral y servicio a los pacientes, como equipo de trabajo generamos valor ofreciendo a los pacientes confianza y un ambiente cálido que impulso el crecimiento del laboratorio en el corto plazo.

+ EDUCACIÓN

- Universidad Nacional de Cordoba — 2001
  Cordoba
  LICENCIADA EN BIOQUÍMICA

- Universidad Catolica de Cordoba — 2003
  Cordoba
  MAESTRÍA EN TECNOLOGÍA DE ALIMENTOS

  sin Thesis