CELULAR
+54 9 11 51085002

EMAIL
roberto.e.alonso@gmail.com

UBICACION
Argentina, Buenos Aires, CABA

Roberto Alonso

RESUMEN:

Bioingeniero con más de 12 años de experiencia progresiva en el desarrollo de iniciativas comerciales en instituciones de salud (públicas y privadas), como ventas consultivas, ventas técnicas, acciones de crecimiento de mercado y participación de mercado, tareas de consultoría, tareas de asesoramiento, capacitación de médicos o profesionales de la salud, fortaleciendo vínculos con KOLs. Promoción de actividades de marketing, académicas y difusión de terapias innovadoras.

EDUCATION.

Bioingeniero - 2008
U.N.E.R.

Técnico Electrónico - 1997
E.N.E.T.

CURSOS ESPECIFICOS.

Negociaciones avanzadas - 2015
I.A.E.

Project manager– 2014
U.C.A

Especialidad en seguridad, higiene y proteccion ambiental -2013
U.C.A

HARD SKILLS.

- Ingles nivel intermedio.
- Microsoft Office.
- Venta consultiva.
- Manejo de objeciones.

SOFT SKILSS.

- Liderazgo.
- Organización.
- Resolucion de conflictos.
- Excelente comunicacion.
- Trabajo en equipo.
- Didactico.

EXPERIENCIA PROFESIONAL.

2021 - 2022
Product Manager South Latam.
Medtronic - Buenos Aires.

- Gestionar ciclo de vida del porfolio de productos de cathlab.
- Liderar equipo de trabajo de 4 personas.
- Planificar lanzamientos de nuevos productos.
- Controlar forecast del porfolio de productos de cathlab.

2018- 2021
Therapy Sales Supervisor South Cone.
Medtronic – Buenos Aires.

- Gestionar distribuidores (Argentina-Paraguay-Uruguay).
- Supervisar tareas comerciales (revenue, regulatorias, etc).
- Desarrollar actividades académicas y de marketing.
- Vinculación estratégica con KOLs.

2014- 2018
Therapy Sales Specialist South Cone.
Medtronic – Buenos Aires.

- Venta consultiva de terapias para cirugía cardiaca.
- Apoyo comercial a Market Access, KAM y marketing.
- Capacitación de cirujanos cardiacos y distribuidores. (Argentina – Paraguay – Uruguay – Chile).
- Identificar nuevos y potenciales clientes.

2010- 2014
Field Engineer.
Carestream – Buenos Aires.

- Planificar la instalación de equipos de radiología digital.
- Gestionar la migración a nuevas tecnologias de radiología digital.
- Servicio post venta.
- Capacitación de clientes finales.

2008- 2010
Product Specialist
Centro de Servicios Hospitalarios – Buenos Aires.

- Elaborar y ejecutar el plan de certificación de calidad ISO9001 e ISO13485.
- Potenciar la venta de productos de terapia intensiva.
- Gestionar la demostración de productos.