

LUCILA MARIA ROCCA

NUTRICIONISTA
ESPECIALIZADA EN MARKETING

CONTACTO
(+54 9 11) 7000 8404
lmrocca@hotmail.com

PERFIL

Especialista en el análisis estratégico del mercado farmacéutico y de dispositivos y equipamiento médico y en ventas.

COMPETENCIAS

- 9 años en la industria de la salud.
- Enfoque en el negocio de la compañía para incrementar sus ventas.
- Gerencia de proyectos de consultoría.
- Comprensión de información cuantitativa y cualitativa de la industria de la salud: forecast, tamaños de mercado, posicionamientos, dinámicas, percepciones de los usuarios, factores competitivos, distribución, regulatoria, sistema de reembolso, entre otros.
- Capacidad para dirigir equipos multidisciplinarios
- Diseño de planes de marketing y ventas para los clientes

FORMACION

Licenciatura en Nutrición,
Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales. Capital Federal, Argentina.

INTERESES

Salud, Marketing, Ventas

EXPERIENCIA

2015 - Actual
Gerente Senior de Crecimiento Estratégico, Consultora Principal – Latam
Markets and Markets. Argentina y Colombia

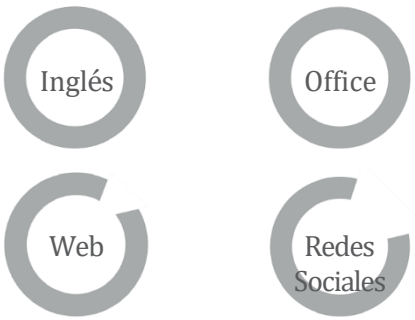
2013-2015
Analista Senior de Salud – Latam
Frost & Sullivan. Argentina y Colombia

2011-2013
Consultora de producto
Allergan Productos Farmacéuticos. Argentina

2009-2010
Consultora en salud
Grupo DM. Argentina

2008-2009
Programa Work and Travel
Boston Culinary Group. Estados Unidos

HABILIDADES



Mis valores de trabajo son compromiso, eficiencia, compañerismo y respeto.

Cuento con experiencia en el desarrollo de negocios exitosos, fidelizando a los clientes existentes e incrementando el portfolio de los mismos. A su vez, en base a un análisis de la información correcta del mercado de salud, realizo estrategias innovadoras para presentarlas a los más altos ejecutivos de la industria o para ejecutarlas internamente.

Manejo equipos de trabajo fomentando la sinergia entre los miembros de los mismos e incentivando su crecimiento y entusiasmo en las tareas a realizar. Tengo facilidad para adaptarme a nuevos desafíos, soy detallista y proactiva.

Mis habilidades de venta favorecieron el crecimiento del negocio y reconocimiento de las compañías a las que pertenecí en los últimos 9 años.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Gerente Senior de Crecimiento Estratégico, Consultora Principal - Latinoamérica
Junio 2015 - Diciembre 2016: Bogotá, Colombia / Enero 2017 - Actualidad: Buenos Aires, Argentina
Línea de reporte: VP global de la unidad de negocio de salud
Markets and Markets (MnM)

- Ventas:
  - Desarrollo y manejo del portfolio de clientes, capacitación al equipo de ventas, presentaciones, búsqueda de nuevas oportunidades comerciales, detección de las necesidades de los clientes y sus razones, búsqueda de soluciones que se adecúen especialmente a la situación y expectativa de los clientes. Seguimiento y negociación.
- Marketing en salud:
  - Gerencia de proyectos de consultoría, acompañando, guiando y supervisando el análisis de la información realizada por el grupo de analistas.
  - Comprensión de la información cuantitativa y cualitativa de los mercados relacionados a la industria de la salud, pudiendo ofrecer recomendaciones estratégicas y servicios de consultoría de calidad.
  - Control de calidad: revisión de entregables.
- Referente de MnM para el mercado Latinoamericano.

Logros:

- *Incrementé las ventas y clientes de la compañía y aumenté el reconocimiento de la misma en la región Latinoamericana. Colaboré con el crecimiento de otras regiones dando soporte al equipo global de ventas.*
- *Realicé estudios relacionados al diagnóstico in vitro, equipamiento médico, dispositivos médicos, soluciones informáticas en salud y a los tratamientos para virología, oncología, nutrición, respiratorio.*

Analista Senior de Salud - Latinoamérica
Abril 2013 - Enero 2015: Buenos Aires, Argentina / Enero 2015 - Junio 2015: Bogotá, Colombia Línea de reporte: Senior VP global
Frost & Sullivan (F&S)

- Ventas:
  - Generación del portfolio de clientes, manejo y relacionamiento con clientes, presentaciones, búsqueda de nuevas oportunidades comerciales, detección de las necesidades de los clientes y las razones detrás de éstas, búsqueda de soluciones que se adecúen especialmente a la situación y expectativa de los clientes, seguimiento.
- Marketing en salud:
  - Análisis del mercado de salud, comprendiendo factores cuantitativos y cualitativos, presentación a clientes, gerencia de proyectos de consultoría, redacción de estudios de mercado y notas periodísticas.

Logros:

- *Incrementé las ventas y clientes de la compañía y aumenté el reconocimiento de la misma en la región Latinoamericana.*
- *Realicé estudios relacionados al tratamiento de la diabetes, virología (chagas, HIV, dengue, hepatitis), oncología, productos biológicos, también relacionados al diagnóstico in vitro, estudios clínicos, equipamiento médico, dispositivos médicos y soluciones informáticas en salud.*

Consultora de Producto
Enero 2011 – Febrero 2013
Línea de reporte: Gerente regional (Latam) de marketing y ventas
Allergan Productos Farmacéuticos - Buenos Aires, Argentina

- Ventas:
  - Relacionamiento con clientes/profesionales de la salud.
  - Desarrollo de negocio y detección de oportunidades comerciales.
  - Negociación.
- Marketing en salud:
  - Especialista de producto.
  - Desarrollo de actividades de mercadeo.
  - Diseño de planes de mercadeo para los clientes.
  - Armado de equipos multidisciplinarios de profesionales de la salud.
  - Sistema de reembolso: favorecer una mayor cobertura médica por parte de las aseguradoras públicas y privadas.

Logros:

- *Incrementé las ventas y clientes de la compañía y aumenté el reconocimiento de la marca en Argentina.*

Consultora en Salud
Marzo 2009 – Diciembre 2010
Línea de reporte: dueño de la compañía
Grupo DM - Buenos Aires, Argentina

- Manejo del equipo de profesionales de la salud.
- Presentación en conferencias de temas relacionados a la nutrición y la salud.

Programa Work and Travel
Diciembre 2008 – Marzo 2009
Boston Culinary Group - Nueva York, Estados Unidos

- Atención al público

Otros: recepcionista, maestro particular de colegio, animadora de fiestas infantiles, organizadora y ambientadora de eventos
Marzo 2003 – Diciembre 2008

- *Varios*

RECOMENDACIONES PROFESIONALES

Carl Schmidt (+1 224 430 0055 / carl@marketsandmarkets.com)
Jefe: Vice Presidente Global – Markets and Markets
Fuente: https://www.linkedin.com/in/lucila-maria-rocca-b3b92330/

Trabajé de manera cercana a Lucila y fui su supervisor. Debido a una re-estructuración de la compañía, la posición de Lucila fue transferida a otra locación.

Ella es una persona muy agradable y realiza todas las tareas con dedicación, atención al detalle y buscando una estrecha relación con los clientes.

Es un placer el trabajar con Lucila, es responsable y capaz de manejar muchos proyectos e interactuar con clientes, de manera exitosa. Es una persona valiosa de mi equipo y ha manejado de manera exitosa un gran número de proyectos. Debido a su experiencia en el mercado de la salud, tanto en ventas como en gerencia de proyectos, los clientes aprecian sus habilidades y atención al detalle.

Además de ser muy valiosa para el manejo de proyectos, Lucila es también extraordinariamente buena colaborando con otras áreas. Cuando es necesario ayuda con las entrevistas en español y con su traducción al inglés. También interactúa con los directores de ventas y asume un rol de liderazgo en las reuniones con clientes al discutir proyectos.

Recomiendo firmemente a Lucila como empleada. Trabaja en equipo y sería de gran valor para cualquier empresa. Yo estaría encantado de hablar sobre Lucila con cualquier potencial empleador.

Eduardo Golisano (+54911 3282 8094 / eduardo_golisano@bd.com)
Jefe: Director Regional - Markets and Markets; Gerente regional de marketing y ventas – Frost & Sullivan
Fuente: https://www.linkedin.com/in/lucila-maria-rocca-b3b92330/

Lucila se ha convertido en uno de los pilares fundamentales de la operación de la compañía, por el manejo de los clientes y el gerenciamiento de los proyectos. Su dedicación la ha convertido en una referente de los segmentos que ella usualmente cubre (diabetes, enfermedades infecciosas), tanto interna como externamente.

Adriana Ollari (+5411 6322-6464 / ollari_adriana@allergan.com)
Jefe: Gerente nacional de marketing y ventas – Allergan Productos Farmacéuticos
Fuente: carta de recomendación

Es grato para mi poder informar que Lucila es una persona honesta, comprometida con las tareas encomendadas y muy bien predispuesta ante las estrategias y desafíos que se le presenten. Se caracteriza por ser una persona respetuosa, responsable, comprometida con su trabajo, y con voluntad de aprendizaje constante. Estimo que Lucila podrá desarrollarse de la misma manera en empleos próximos, en base a sus constantes ganas de aprender y desarrollar su carrera.

Guillermo Szulga (+54911 4079 3305 / gszulga@avanterlatam.com)
Jefe: Gerente regional de marketing y ventas – Allergan Productos Farmacéuticos
Fuente: https://www.linkedin.com/in/lucila-maria-rocca-b3b92330/

Gracias a la proactividad y dedicación de Lucila, se ha incrementado el número de clientes y productividad de la compañía de manera exitosa. Lucila es un recurso humano sumamente recomendable para tareas que requieran proactividad, organización y efectividad.

Chetan Bagul (+91 998 716 0867 / chetan425002@gmail.com)
Miembro del equipo: Analista principal – Markets and Markets
Fuente: https://www.linkedin.com/in/lucila-maria-rocca-b3b92330/

Lucila cumple un rol doble de desarrollo de negocio y soporte en la ejecución de proyectos de salud. Conoce muy bien el mercado de salud latinoamericano y le gusta participar en proyectos que superan sus responsabilidades, colaborando con el proceso de revisión de los entregables y presentación a los clientes. En ocasiones, hasta ha ayudado al equipo a analizar y buscar la información correcta de los mercados latinoamericanos, para darle sustento a los entregables. Su flexibilidad para dar soporte más allá de sus horas laborables fue muy favorable, debido a la diferencia horaria entre los miembros del equipo, ¡Así que trabajar de manera remota con ella nunca es un desafío! Lucila disfruta estar en contacto con los clientes, y los clientes de manera recíproca, también demuestran un alto nivel de comodidad al trabajar con ella, por su enfoque a largo plazo. Le deseo lo mejor.