## Contactar

melumurua@gmail.com

www.linkedin.com/in/melisa-soledad-murua-76083018 (LinkedIn)


## Aptitudes principales

Proactivity

Energy Efficiency

Negotiation

## Languages

Inglés (Full Professional)

Español (Native or Bilingual)

# Melisa Soledad Murua

Access Strategy Manager Immunology en The Janssen Pharmaceutical Companies of Johnson & Johnson

## Extracto


Licenciada en Administración de empresas.  Mis competencias destacables son: orientación a resultados, actitud proactiva, muy buenas relaciones interpersonales y espíritu de equipo.


## Experiencia

### The Janssen Pharmaceutical Companies of Johnson & Johnson

Access Strategy Manager Immunology

octubre de 2017 - Present

### Healthcare Business of Merck

2 años 10 meses

Market Access Strategy Manager Oncology/Neurology/Endocrinology/ Fertility

febrero de 2017 - octubre de 2017 (9 meses)

Buenos aires

Creacion de "value proposition" para pagadores, abarcando conceptos médicos y económicos. Estudios fármaco-económicos. Propuestas comerciales a pagadores. Visitas al campo. Entrenar al equipo de acceso con los mensajes a entregar por franquicia. Representación regional y global en access strategy.

Associate Market Access& Pricing Strategy Manager

enero de 2015 - febrero de 2017 (2 años 2 meses)

Saavedra Partido, Greater Buenos Aires, Argentina

Manejo y control de precios/descuentos (Herramienta regional).

Análisis de oportunidades.

Planteo de escenarios. Planeamiento de demanda. Seguimiento de ventas.

Análisis de desvíos. Seguimiento de Convenios.

Patient advocacy.

Govermental affairs.

Participacion en Brand Plans de las marcas.

Presupuesto del área. Control de gastos. Análisis de desvíos. Planeamiento.

Contacto con Auditores/Droguerías. Organización de foros de decisores.

Trabajo en equipo. Contacto constante entre las BU y áreas de soporte.

### Abbott

Senior Financial and Sales Analyst

octubre de 2011 - enero de 2015 (3 años 4 meses)

Dar continuidad a los procesos de la planificación financiera en el área de Diagnóstico en sus diferentes alcances, y brindar la información y el soporte necesario para su análisis. Validar los análisis de rentabilidad EP (por producto, cliente, vendedor, etc.) con el fin de dar soporte en la toma de decisiones estratégicas y el seguimiento del rendimiento de la división. Realizar los reportes mensuales y diarios requeridos por casa matriz, incluyendo información relacionada con ventas, facturación, costos, gastos, conciliación de inventarios, rentabilidad, margen de producto, indicadores financieros y otras informaciones de control interno. Brindar soporte a los distintos departamentos de la división en el proceso de preparación de presupuesto.
Analizar y comparar los resultados de la división vs. El presupuesto aprobado vs. Años anteriores, para brindar la información clave para la toma de acciones correctivas a tiempo.

Analisis de ventas, sales forecast, daily sales, programas de incentivos a representantes.
Manejo de Sales Force.
Analisis de nuevos negocios.
Analisis de margen por producto, ventas por categorias.

### HSM

Controlling Senior Analyst

agosto de 2010 - octubre de 2011 (1 año 3 meses)

Belgrano, Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Armando de reporte de gestión mensual tanto a nivel Argentina como a nivel Corporate (US-México-Italia-España). Análisis de desvíos vs. Presupuesto, presentación de propuestas correctivas; armado de presupuestos. Análisis de gastos, clientes, proveedores. Armado de reportes financieros para la toma de decisiones. Manejo de SAP. Participación activa en nuevos proyectos en cuanto a mejorar los procesos.

### HLB Pharma

Planner Ssr. (Strategic Planning)

septiembre de 2009 - septiembre de 2010 (1 año 1 mes)

San Isidro, Buenos Aires

Armado de reporte de gestión del resultado del mes para presentar en directorio: análisis de desvíos y explicaciones de los mismos. Tablero de control. Confección de presupuestos. Manejo de SAP. Control de viáticos de los visitadores médicos. Participación en Mercados Internacionales. Asientos contables de previsiones mensuales. Análisis de gastos y cuentas de clientes y proveedores.

### Swarovski
Financial and Importation Analyst
marzo de 2009 - septiembre de 2009 (7 meses)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Encargada de las importaciones de la empresa, control de los locales: stock, ventas, contabilidad. Armado de informes con KPI´s para medir el desempeño del negocio mes por mes los que enviaba a casa matriz en Austria.
Manejo de la caja chica, pago a proveedores. Contacto con la casa matriz en Austria. Manejo de política de
precios.

### Accenture
Controlling Analyst
enero de 2007 - marzo de 2009 (2 años 3 meses)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Manejo de varios contratos con países de toda América que incluían: control de presupuesto del contrato, control de cargas horarias de los participantes, evaluación de situación y corrección de desvíos.
Facturación de los mismos y controles mediante el sistema SAP. Realización de cursos intensivos de Excel, SAP. Impuestos internacionales.

---

## Educación

### Pontificia Universidad Católica Argentina
Posgrado de Gestion e Innovacion en Oncologia · (2017 - 2017)

### Instituto Universitario CEMIC
Farmacoeconomia, Farmaco econonomia · (2015 - 2015)

### Pontificia Universidad Católica Argentina
Degree Business Administration, Economics · (2003 - 2007)