

MARIA PIA ANGARAMI

MÉDICA

RESUMEN

Soy médica generalista con orientación al negocio y más de 10 años de experiencia en la industria de la salud y atención de pacientes. Trabajé en las distintas áreas de la empresa, logrando una visión integral y entendimiento de los diferentes stakeholders, busco lograr los mejores resultados integrando las áreas y brindando soluciones orientadas al resultado.

INFORMACION PERSONAL:

Casada. 3 hijos.
San Isidro, Buenos Aires.

+541131500606
Email: pangarami@hotmail.com
https://www.linkedin.com/in/mariapiangarami/

HABILIDADES

- Visión global. análisis táctico y estratégico.
- Trabajo y coordinación de equipo.
- Resolución de conflictos, toma de decisiones.
- Atención de pacientes en consultorio. Articulación con equipo multidisciplinario de rehabilitación de discapacidad.
- Orientación a resultados.
- Entusiasta frente a los desafíos y aprendizaje.
- Proactiva.
- Autoexigente.

ESTUDIOS

UNIVERSIDAD AUSTRAL

Médica, 2001-2008

IAE BUSINESS SCHOOL

PFE - Programa de Formación Ejecutiva 2017

UBA CIENCIAS ECONOMICAS

Posgrado gestión de empresas 2009-2010

COACHING ONTOLOGICO

entrenador Ariel Goldvarg 2010-2012

ENTRENAMIENTO GERENCIAL

Pharus. Martín Cañeque 2017

EXPERIENCIA:

GERENTE UNIDAD DE NEGOCIO

Ortopedia Alemana - 2015 - actualidad

- Armado y cumplimiento del presupuesto integral de la línea. Definición de estrategia y plan de acción con las gerencias de marketing, comercial, técnica y abastecimiento hacia el objetivo común.
- Coordinación de equipo de cinco personas. Reunión de status semanal e individual con cada uno. Seguimiento de GANTT individual y grupal.
- Líder del proceso de reestructuración de la unidad de negocios. Definición de procesos claves y sinergia entre sectores para lograr alineación con los objetivos establecidos.
- Posicionamiento de la marca como líder en tecnología e innovación. Recupero y aumento del mercado de prótesis.
- Plan de acción táctico para aumentar el alcance de los productos.
- Vinculación con KOL médicos fisiatras, traumatólogos, neuroortopedistas y neurólogos. Generación de informes y reportes clínicos con evidencia de resultados favorables de los equipamientos brindados. Seguimiento y medición de resultado de acciones de marketing por médico. Relación con APMs para optimizar el trabajo en conjunto.
- Coordinación y participación en congresos, ateneos, capacitaciones conjuntas con las sociedades médicas SAMFUR, SANEO, SAOTI, AOT, Neurología.

JEFE DE LINEA TERAPEUTICA

Ortopedia Alemana 2012-2015

- Definición de estrategia de promoción y referente de producto.
- capacitación interna, armado de material y definición de diferencial.
- Trabajo con los APMs y área comercial.
- Participación, coordinación y speaker en congresos nacionales e internacionales.

ATENCIÓN ESPECIALIZADA DE PACIENTES

Ortopedia Alemana - 2008-2012

- Atención de pacientes con discapacidad, interacción con el equipo multidisciplinario.
- Implementación de programa atención y seguimiento de pacientes de la Universidad de Michigan.
- Coordinación de técnicos de atención a paciente.