Juan Baltasar Balzarini

Fecha de nacimiento: 7 de Marzo de 1982.
Nacionalidad: Argentina.
DNI: 29393472
Dirección: Francia 2880, San Isidro.
Teléfono: +5491154708434
Mail: baltasarbalzarini@hotmail.com



Experiencia laboral

Jul. 2018 – Actualidad | ***Bayer Argentina.***
Regional Market Access Liaison Cono Sur (Argentina, Chile, Uruguay y Paraguay)
Actividad desarrollada: Referente de cara a la unidad de negocio de especialidades medicinales. Encargado del mapeo y segmentación de pagadores. Desarrollo de estrategias y planes operativos de acceso al mercado. Análisis de las políticas públicas en salud y tendencias del sistema a fin de maximizar las oportunidades de negocio. Gestión y seguimiento de la inclusión de productos en los diferentes financiadores del sistema de salud. Responsable de generar propuestas de valor ajustadas a las necesidades de cada pagador: mensajes clave, desarrollar modelos de impacto presupuestario y adaptación de evidencias disponibles a la realidad local, programas especiales para pacientes, etc. Análisis de la política de precios y estrategia comercial a fin de proponer modelos innovadores de contratación. Generación de informes con análisis de ventas e impacto en la rentabilidad de cada negocio. Actuar como vinculo y coordinador de las acciones entre el equipo multidisciplinario de la marca / área terapéutica correspondiente y el área institucional de acceso.

Dic. 2016 – Jun. 2018 | ***Eli Lilly Argentina.***
Gerente de Asuntos Corporativos Cono Sur (Argentina y Chile)
Actividad desarrollada: Encargado de identificar y analizar las políticas públicas, medidas legislativas y reglamentarias desarrollando herramientas que aporten al logro de los objetivos de la empresa. Responsable de la estrategia de comunicación y relacionamiento con los medios de prensa. Encargado de cuidar la imagen y percepción pública de Lilly y todas sus marcas. Promoción de un ambiente favorable al acceso de todos los productos Lilly a través de la defensa de la innovación farmacéutica y la propiedad intelectual. Encargado de establecer relaciones estratégicas con autoridades públicas, sociedades científicas, financiadores del sistema de salud, asociaciones de pacientes, cámaras y asociaciones de la industria entre otros actores del entorno. Desarrollo de programas especiales en colaboración con las asociaciones de pacientes. Miembro del comité ejecutivo Lilly.

Sept. 2010 – Nov. 2016 | ***Eli Lilly Argentina.***
Asuntos institucionales - KAM.
Actividad desarrollada: Responsable de facilitar el acceso de los pacientes a los productos de Eli Lilly Argentina. Desarrollo del vínculo con las instituciones y empresas del sistema de salud. Incorporación y gestión de cobertura de productos ambulatorios y de alto costo a los formularios terapéuticos de obras sociales nacionales, provinciales, sindicales, personal de dirección y empresas de medicina prepaga. Responsable de todos los productos Lilly teniendo a cargo la Ciudad de Buenos Aires, Provincia de Buenos Aires, Córdoba, Mendoza, San Juan, San Luis y La Rioja. Generación de reportes estratégicos para las áreas de Marketing, Ventas y Finanzas. Identificación y gestión de oportunidades de negocios a través de la relación con las administradoras y gerenciadoras de convenios, droguerías, colegios farmacéuticos, auditores médicos, cámaras de la industria y sociedades científicas. Entrenamiento de la fuerza de ventas en temas referidos a la accesibilidad de medicamentos y sistemas de salud.

Oct. 2007 – Sept. 2010 | ***Cámara Argentina de Especialidades Medicinales***.
Coordinador de asuntos institucionales.
Actividad desarrollada: Negociación y control de gestión de contratos para la provisión de medicamentos a obras sociales y empresas de medicina prepaga. Análisis, seguimiento y control de convenios ambulatorios y tratamientos especiales. Elaboración de informes de venta y rentabilidad de productos en los diferentes convenios. Incorporación de productos a los formularios de obras sociales y empresas de medicina prepaga. Asesoramiento a laboratorios sobre seguridad social. Seguimiento y control de pagos. Participante de las reuniones de Comisión Directiva de la Cámara y demás comisiones de trabajo. Participante de la Intercámara de Oncología y Tratamientos Especiales. Coordinación y supervisión de tareas relacionadas con los contratos firmados con: CILFA, COOPERALA, Farmalink, CAMOyTE, Distribuidoras, Entidades de Farmacias y Droguerías. Diseño y actualización del portal Web de CAEMe.

May. 2006 – Oct .2007 | ***Bristol Myers Squibb Argentina***.
Analista Sr. de créditos y cobranzas - administración de ventas.
Actividad desarrollada: Análisis y Control del sistema de transfer's. Control y autorización comercial de pedidos. Elaboración y coordinación del presupuesto de ventas mensual. Conformación de reportes para la toma de decisiones comerciales (precio promedio/ descuentos/ cumplimiento de objetivos). Control y seguimiento de DOI'S (Días de Inventario). Análisis de las cuentas corrientes. Conciliación de la cuenta corriente con la contabilidad. Análisis crediticio de los clientes mediante la investigación de sus estados contables y otros. Evaluación de riesgo crediticio, apertura de cuentas corrientes y determinación de créditos. Previsión deudores incobrables, realización Bad deb reserve. Seguimiento de pagos y frecuencia de compra de los clientes. Gestión de cobranzas. Análisis de las devoluciones, emisión de notas de crédito. Implementación y control del circuito de abastecimiento a las droguerías participantes de los convenios y niveles óptimos de stock. Coordinación de entregas, facturación a las obras sociales, cálculo y aplicación del déficit correspondiente.

Jul. 2005 - May. 2006 | ***Bristol Myers Squibb Argentina***.
Analista de tesorería.
Actividad desarrollada: Emisión de posición diaria: caja y bancos. Gestión integral bancaria: apertura/baja de cuentas. Actualización registro de firmas. Control de debitos. Cartas a los bancos. Análisis cuentas contables del subsistema de tesorería. Registraciones contables. Control y emisión de pago a proveedores: sistema manual, automático y pagos en ventanilla. Registración de cobranzas. Depósito y contabilización de valores. Registración y pago de impuestos. Legajos exportaciones-importaciones. Autorizaciones y cierre de cambio. Reporting: Receipt & Disbursement, Investments & Loans, Cash Flow y reporte de tesorería. Fondos Fijos: mantenimiento/ registración / pago. Conciliación de Bancos. Arqueo semanal de caja. Emisión y registración de Anticipos: pagos a proveedores y empleados. Control y registración de dólares. Elaboración mensual de informes de cobranzas. Pagos locales e intercompanias. Registración y pago de sueldos.

Dic. 2003 - Jul. 2005 | ***Bristol Myers Squibb Argentina***.
Analista de créditos y cobranzas.
Actividad desarrollada: Análisis crediticio de los clientes a través de la investigación de sus estados contables y otros. Evaluación del riesgo crediticio. Determinación de créditos. Apertura de cuentas corrientes. Seguimiento de la puntualidad de pagos y frecuencia de compra de los clientes. Análisis de cuentas corrientes. Gestión de cobranzas. Control de convenios varios. Análisis de las devoluciones y emisión de notas de crédito. Responsable de la confección mensual del presupuesto de ventas, proyección de demanda, soporte a los gerentes de producto, control del stock en el canal comercial y análisis de precios. Nexo de todas las operaciones comerciales con la distribuidora, obras sociales, instituciones públicas y privadas (transfers, descuentos especiales, notas de crédito, licitaciones, etc.).

Educación

2008 - 2010 | ***Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES)***.
Licenciado en administración de empresas. *Materias restantes: 3.*

2000 - 2008 | ***Universidad de Buenos Aires (UBA), Económicas***.
Licenciado en sistema de información de las organizaciones. *Materias restantes: 8.*

1995 - 1999 | ***Instituto San Román***.
Perito Mercantil.

Otros conocimientos y cursos

2019 - Diplomado en análisis y gestión de Obras Sociales y Medicina Pregaga. ISALUD. Duración: 88 horas.
2017- Diplomado en evaluación de tecnología sanitaria. ISALUD. Duración: 120 horas.
2016 - Taller manejo de medios y prevención de crisis. Agencia Contacto. Duración: 6 horas.
2016 - Taller digital training. Agencia IAB. Duración: 5 horas.
2015 - Aplicación de datos de la vida real para la toma de decisiones sobre la asignación de recursos sanitarios. Instituto de Efectividad Clínica y Sanitaria (IECS). Duración: 24 horas.
2011 - Developing Sales Strategies. Huthwaite. Duración: 16 horas.
2010 - Posgrado en Gerenciamiento y Gestión de negocios en el mercado farmacéutico. Universidad de Belgrano (UB). Duración: 33 horas.
2010 - Spin Selling. Huthwaite. Duración: 16 horas.
2009 - Oratoria. Centro de estudiantes de Ciencias Económicas (CECE). Duración: 8 horas.
2008 - Fármaco-Economía. Instituto de Investigaciones Epidemiológicas, Academia Nacional de Medicina (AMA). Duración: 24 horas.
2007- Evaluación económica financiera de proyectos de inversión. Centro de estudiantes de Ciencias Económicas (CECE). Duración: 10 horas.
2007- Credit scoring para individuos. Formación y cambio organizacional (FOCO). Duración: 6 horas.
2006 - Manejo del conflicto y la negociación en cobranzas. Asociación de bancos de la Argentina (ABA). Duración: 8 horas.
2006 - Herramienta ACL basado en cubos olap. Swap Argentina. Duración: 6 horas.
2005 - Fundamentos para la decisión: la importancia de las opiniones en el análisis del riesgo crediticio. Centro para el aprendizaje en organizaciones (CEPAO). Duración: 15 horas.
2005 - Programa de actualización en negociación. Universidad del CEMA. Duración: 30 horas.
2005 - Adulteración y falsificación de documentos y cheques. Asociación de bancos de la Argentina (ABA). Duración: 3 horas.

Informática

Excelente manejo de Word, Excel y Power Point. Dominio paquete ACL, AS-400, TM1. Conocimientos de Access.

Idiomas

Inglés*. Nivel oral avanzado. Nivel escrito avanzado. Nivel de lectura avanzado.*

Otras actividades.

1996 - 2001. Me desempeñe como jugador de fútbol en el club Defensores de Belgrano, realizando todas las inferiores hasta jugar profesionalmente.