CURRICULUM VITAE



DATOS PERSONALES

Nombre y apellido:	PATRICIA GRACIELA MADARIETA
D.N.I.:	26.716.198
C.U.I.L:	23-26716198-4
Fecha de nacimiento:	07 de septiembre de 1981
Nacionalidad:	argentina
Domicilio:	Julian Balbín 4050, UF. 3 1714 – Parque Leloir - Ituzaingó
Teléfono:	15 - 4199 - 1864
E – mail:	msd.patricia.madarieta@gmail.com

ESTUDIOS CURSADOS

2019	Licenciatura en Ciencias de la educación Siglo 21 (en curso)
2017 – 2018	Maestría en Sistemas de Salud Universidad Isalud
2018	II Posgrado de Gestión e Innovación en oncología: “Humanismo, equidad y Calidad de Gestión” FICEM - UCA
2017	I Posgrado de Gestión e Innovación en oncología: “Humanismo, equidad y Calidad de Gestión” FICEM - UCA
2009 - 2010	Agente de Propaganda Médica FINEDU – Universidad Tecnológica
2004 - 2008	Licenciatura en Relaciones del Trabajo Incompleta (restan 8 materias) Universidad de Buenos Aires
2002 – 2003	Posgrado Trayecto Formativo Promesba Universidad Nacional de General Sarmiento

Los Polvorines. Buenos Aires

2000 – 2002	Profesorado en E.G.B 1 y 2 Universidad Nacional de General Sarmiento Los Polvorines. Buenos Aires
1995 – 1999	Bachiller con Orientación en Gestión y Administración de Empresas Escuela de Educación Media N°22 Morón. Buenos Aires

CONFERENCIAS, SEMINARIOS Y TALLERES

FICEM y UIC (Universidad de Catalunya)

2019 II Seminario Hispanoamericano en Gestión del Paciente Oncológico, Barcelona, España
2019 VIII Seminario Hispanoamericano de Gestión en Salud. Barcelona, España
2018 I Seminario Hispanoamericano en Gestión del Paciente Oncológico, Mayo 2018, Barcelona, España
2018 VII Seminario Hispanoamericano de Gestión en Salud. Abril 2018, Barcelona, España
2017 VI Seminario Hispanoamericano de Gestión en Salud. Abril 2017, Barcelona, España
2016 V Seminario Hispanoamericano de Gestión en Salud. Abril 2016, Barcelona, España

Universidad Abierta Interamericana

2012 Curso de Business Intelligence

Universidad de Buenos Aires

2007 Taller de **Liquidación de Sueldos I**

2007 Taller de **Liquidación de Sueldo II**

Universidad Nacional de General Sarmiento

2002 Taller de **Lengua Extranjera II (Inglés)**

2002 Taller de **Lengua Extranjera I (Inglés)**

2001 Taller de **"Diseño de Páginas Web"**

2001 Taller **"Aplicación de las nuevas tecnologías a la educación"**

2001 Seminario de "**Medios y tecnología educativa"**

2000 Jornada **"Utilización pedagógica de la informática"**

2000 Taller **"Tecnología Educativa"**

Otros cursos y seminarios:

Cursos de negociación nacionales e internacionales
Cursos de Evaluación de Tecnologías en IECS
Market Access University (2018 y 2019, MSD)

IDIOMAS

Manejo de inglés básico en su forma Oral y Escrita

OTROS CONOCIMIENTOS

Conocimientos en PC: Windows, Word, Excel, Power Point, etc

EXPERIENCIA LABORAL

2010 – LABORATORIO MSD ARGENTINA SRL

Gerente de Market Access:

- Principales Obras Sociales y Pre-Pagas: PAMI, IOMA, APROSS, OSEP, IAPOS, MEDIFE, OSUTHGRA, OSCHOCA, OSDE, GALENO, MEDICUS, Hospital Italiano, IPSS Tucumán, etc.
- Acciones de acceso al mercado de Oncología y TE: Negociación y acceso a obras sociales, prepagas y gobiernos, presentaciones de estudios de costo-efectividad, de impacto presupuestario, etc.
- Generación e implementación de estrategias específicas para las cuentas, para mercados en particular y para el sistema en general.
- Generación de estrategias en Oncología. Miembro del cross funcional team.
- Mercados a cargo:
    - Productos Especiales: Oncología, HIV, Fertilidad, Hepatitic C, etc.
    - Productos Ambulatorios: Vacunas, Diabetes, Cardiología, Anticoncepción, Hipertensión, etc.
    - Productos Hospitalarios: Antibióticos y Antifúngicos

- Incorporación de productos y seguimiento en las principales Obras Sociales, Prepagas y Gobiernos.
- Incorporación de productos y seguimiento a través de Licitaciones o aperturas de convenios en los principales Ministerios y Gobiernos. Relacionamiento con Banco de Drogas y Ministerio de Desarrollo Social de la Nación.
- Búsqueda de nuevos mercados para la comercialización de los productos de la compañía.
- Generación de acuerdos innovadores
- Análisis del mercado en los principales convenios sobre los productos de la compañía y con respecto a la competencia.

2006 - LABORATORIO SCHERING – PLOUGH

Área: Biotecnología & Oncología

Ejecutiva de Cuentas Claves y Market Access (*2009 – 2010):*

- Manejo de Cuentas Claves: Droguerías, Obras Sociales, Prepagas.

Negociación y Fidelización de Cuentas Especiales.
Detección de médicos prescriptores y auditores. Negociación
Diseño y desarrollo, en conjunto con la Gerencia de Ventas y de Producto, de acciones comerciales.

- Market Access: Negociación y acceso a convenios (IOMA, PAMI, APROSS, Cámaras, etc.)

Acuerdos comerciales a nivel Regional, Provincial, Nacional

Tareas desempeñadas (2006 – 2008):

- Administrativa de Ventas (Clientes, Convenios Oncológicos Camoyte, Licitaciones, Muestras Médicas, Condiciones Comerciales, apertura de cuentas, etc.).
- Encargada de Contratos con Gestores, Terapistas Físicos e Infusionistas.
- Organización de Eventos Nacionales e Internacionales (Congresos, Simposios, Consensos Médicos, Charlas a profesionales y pacientes, Becas a profesionales, Lanzamiento de Productos, Advisory, etc.)
- Pago a Proveedores.