CURRICULUM VITAE

DATOS PERSONALES



Nombre: **María Laura Celaá**
Dirección: Pueyrredón 374 Piso 8
(2000) Rosario- Santa Fe- Argentina
CUIT: 27-21418725-1
Fecha de Nac.: 31/05/1973
Estado civil: Divorciada; 2 hijos
Móvil: (+54) 341 5069 063
E-mail: mlcelaa1@hotmail.com

EXTRACTO

Me considero una persona dispuesta a llevar a cabo con responsabilidad la función que se me encomiende, promoviendo las acciones necesarias para alcanzar y superar los objetivos propuestos.
Me destaco por la orientación al trabajo en equipo, multidisciplinario, interactuando con diferentes miembros de la organización, para el logro de las metas y visión de la empresa.
Aptitud para definir objetivos de trabajo, plantear e implementar estrategias que contribuyan a transformar planes en resultados.

FORMACION ACADEMICA

- **Título de Bioquímica**, egresada de la Universidad Nacional de Rosario; 1997
- **Banco Nacional de Datos Genéticos.** Buenos Aires; 1999- 2000
- **Servicio de Inmunología –** Hospital Durand, Buenos Aires; 1999 -2000

EXPERIENCIA LABORAL

- **Beckton Dickinson Argentina Mayo 2019 - Actual**
  Puesto: Key Account Specialist BDX, con responsabilidad sobre las unidades de negocio de BD Medical y BD Lifescience (Biosciences; Diagnostics Systems y Pre-Analytical Systems)

- **3M Argentina SACIFIA Dic 2014 – Abril 2019**
  Puesto Actual: Sales Regional Manager at Infection Prevention Division and Chritical &Chronic Care Solutions – Medical Division. Región Litoral
  Desarrollo de habilidades y competencias en la fuerza de ventas del Canal. Coaching a Vendedores de la compañía. Key Account Management (KAM). Responsable de la implementación de Programas de Key Opinion Leader (KOL). Responsable de la implementación de Programas de Desarrollo en Usuarios Finales. Management del Programa de Asesores Técnicos en el territorio.

- **3M Argentina SACIFIA Marzo 2010 – Dic 2014**
  Puesto: Senior Sales Representative- Medical Division. Región Litoral
  Responsable de ejecución del plan anual de ventas, acompañando a las estrategias de la unidad de negocios. Diseño del plan de cobertura territorial, y cadena de valor de los diferentes tipos de Distribuidores.
  Elaboración de Políticas de distribución y los sistemas de incentivos al canal, y su desarrollo.

- **3M Argentina SACIFIA Feb 2006 – Marzo 2010**
  Puesto: Sales Representative – Medical Division. Región Litoral
  Responsable de los trabajos de desarrollo para la incorporación de productos médicos en hospitales públicos y privados. Asesoramiento técnico.

IDIOMAS EXTRANJEROS

Inglés: oral, lectura y escritura. Nivel: Upper Intermediate.

FORMACION PROFESIONAL

- **Informática**
- **Estadística**: Greenbelt en Six Sigma
- **CRM:** Salesforce

CAPACITACIÓN COMPLEMENTARIA

- **Finanzas para no Financieros** - Escuela de Negocios, Fundación Libertad, Carga Horaria: 40 horas - 2016
- **Potenciando el Acceso al Mercado** - Instituto de Altos Estudios Empresariales (IAE) Universidad Austral, Carga Horaria: 30 horas - Nov 2012
- **Coaching Táctico y Estratégico** - 3M Argentina; Marzo 2010
- **Vendedor Versátil** – 3M Argentina; Agosto 2008
- **Negociación Efectiva** – 3M Argentina; Abril 2007
- **Customer Focus Selling** – 3M Argentina; Mayo 2006

COMPETENCIAS Y HABILIDADES

Capacidad analítica y pensamiento sistémico. Estrategia Empresarial. Mercadotecnia. Coaching. Liderazgo de equipos. Fuertemente orientada a resultados. Buenas relaciones interpersonales y aptitud para el trabajo en equipo. Responsabilidad y compromiso.