

Rey Gabriela
Celular: 15 6425 8118
mgabrielarey@yahoo.com.ar

Datos Personales

Dirección: Av. Luis María Campos 1372 (Belgrano - Capital Federal)
Estado civil: soltera
Nacionalidad: Argentina/ Española
Edad: 38 años

Estudios Realizados

Título: Licenciada en Administración.
Institución: Facultad de Ciencias Económicas -UBA (Universidad de Buenos Aires).
Promedio: 7,68

Título: APM (con matrícula habilitante)
Institución: Instituto Universitario de Ciencias de la Salud - Fundación 'Héctor A. Barceló'.

Título: Master en Economía y Gestión de la Salud (2014-2015).
Institución: Universidad Isalud.

“Seminario Internacional de Evaluaciones Económicas y Evaluaciones de Tecnologías Sanitarias”
Institución: IECS - (Instituto de Efectividad Clínica y Sanitaria)

I° Posgrado de Gestión e Innovación en Oncología – UCA (Universidad Católica Argentina)- Facultad de Medicina.

Curso de Negociación – Universidad Torcuato Di Tella

Idiomas

Inglés (Nivel intermedio)

Experiencia Laboral

Empresa: **SANDOZ NOVARTIS**
Puesto: Specialty Sales Representative
Región a cargo: Capital Federal, Córdoba, Mendoza y San Juan.
Especialista en: Infectologìa.
Desde: Octubre 2018 Hasta: Actualidad

Empresa: **LABORATORIO RAFFO**
Puesto: Key Account Manager – Market Access and Commercial
Región a cargo: Capital Federal, NOA (Santiago del Estero, Jujuy, Salta, Tucumán) y Patagonia (Chubut, Neuquén, La Pampa, Río Negro y Santa Cruz).
Especialista en: Oncología, Hematología, Urología, Inmunología y otras Líneas Especiales.
Desde: Marzo 2016 Hasta: Junio 2018

Empresa: **LABORATORIO ABBVIE S.A**
Puesto: Key Account Manager – Market Access and Commercial
Región a cargo: Capital Federal, Misiones, Entre Ríos, Santa Fe, La Pampa y Patagonia.
Especialista en: Humira (Adalimumab - producto biológico para Enfermedades Autoinmunes). HIV. Hepatitis C.
Desde: Noviembre 2012 Hasta: Marzo 2016
Principales Responsabilidades:

Influir sobre los distintos actores del Sistema de Salud en Argentina, liderando los cambios en el mismo, de manera de contribuir al logro de los objetivos de negocios de la compañía anticipando posibles impactos sobre nuestro negocio.

Incorporar y mantener los productos de Abbvie dentro de los formularios terapéuticos de las Obras Sociales y sistemas de Salud de acuerdo a las estrategias y objetivos comerciales de la compañía a fin de favorecer la prescripción y penetración de los productos en los distintos sectores del Sistema de Salud.

Anticipar el impacto que los cambios en los sistemas de salud podrían tener para la compañía, y proponer y adoptar las medidas correspondientes.

Generar y proponer acuerdos y alianzas estratégicas con actores del Sistema de Salud.

Conocer y establecer vínculos con los médicos, desarrollando actividades que tiendan a fortalecerlos a fin de garantizar contribuir el posicionamiento de la imagen de la compañía como una empresa líder en investigación.

Identificación de stakeholders claves.

Participar activamente en estrategia y planes de acción de productos establecidos.

Diseñar, Implementar y negociar estrategias de penetración de productos a cargo, a fin de mantener, incorporar y aumentar la penetración de los productos objetivos en los respectivos formularios terapéuticos

Relevar información de las distintas prácticas estratégicas que realizan los competidores a fin de proveer información estratégica y táctica de la competencia a los involucrados directos del negocio para la toma de decisiones sobre planes de acciones a seguir.

Minimizar barreras de Acceso: acortando períodos de aprobación, simplificando requerimientos para autorización.

Participar activamente en el análisis y estrategia de lanzamiento de nuevos productos: accesibilidad en el mercado, precio, ingreso a convenios, población target.

Aumentar la conciencia de la calidad de vida y concepto de valor en el tratamiento a los diferentes actores del Sistema de Salud.

Proveer y fomentar la capacitación en médicos.

Armado de Propuestas de Valor para los diferentes actores del Sistema de Salud.

Gestión y desarrollo de estrategia de cuentas claves (Droguerías). Relacionamiento y fidelización de los clientes.

Establecer y ejecutar acciones comerciales.

Empresa: **LABORATORIO PFIZER**
Puesto: Market Access Analyst
Desde: Julio 2010 Hasta: Octubre 2012
Principales Responsabilidades:

Seguimiento y Control de los Convenios de las distintas OOSS (Obras Sociales) y Prepagas del Sistema de Salud que son administrados por las Mandatarias: realizando reuniones periódicas a las distintas Mandatarias (CAEME, ADMIFARM, PRESERFAR, CSF, CAMOYTE) con el objetivo de generar una activa y fuerte presencia en estas.

Participación activa en los lanzamientos de productos y nuevas presentaciones, proveyendo información y soporte desde la perspectiva de Convenios y Médicos Prescriptores.

Generación de reportes cuantitativos y cualitativos: relevamiento de la información de Convenios y de Médicos prescriptores, monitoreando de forma constante a la competencia, generando reportes cualitativos y cuantitativos a corto y largo plazo, para todas las Unidades de Negocios de la Compañía.

Participación en los Programas para Pacientes generando la fidelización de nuestros clientes. Trabajando en conjunto con Coordinadora de Relacionamiento con Pacientes.
Análisis y seguimiento del impacto de las acciones realizadas por cada una de las Unidades de Negocios, tanto en Convenios y en Médicos prescriptores, siempre teniendo en cuenta la competencia.

Generación de reportes cuantitativos macro para niveles gerenciales y Directorio.

Participación activa en eventos y reuniones, organizados por el sector, a fin de proveer y fomentar la capacitación en médicos auditores. Conociéndolos y estableciendo vínculos influyentes con ellos.

Relevamiento, seguimiento, control y mejora de los Sistemas Informáticos de la Compañía utilizados en el procesamiento de la información de Convenios. Trabajo realizado junto a BT.

Brindar soporte al sector de Administración de Ventas: Atendiendo consultas acerca de la información de Convenios, modificaciones en los formatos de las liquidaciones, en la periodicidad de las liquidaciones recibidas, en el acceso a la información, altas y bajas de usuarios de consulta en las distintas páginas web de las Mandatarias, faltantes de liquidaciones, nuevos Convenios.

Monitoreo diario, seguimiento, análisis de los Programas Integrales para Obras Sociales. Interactuando y manteniendo estrecho vínculo con las distintas Obras Sociales.

Presentaciones a las distintas Unidades de Negocios y a la Fuerza de Ventas con información de Ventas en Convenios y a nivel Mercado de los productos que comercializamos.

Gestionar las altas, seguimiento y modificaciones de productos en todos los vademecums.

Sector: **Finanzas (**a través de la Consultora BDO BECHER)
Puesto: Consultora
Desde: Octubre 2007 Hasta: Junio 2010
Principales Responsabilidades:

Responsable del control y administración del circuito de Gastos y Entretenimiento (T&E).
Análisis y autorización de los anticipos de gastos solicitados.

Control de los reintegros de Gastos efectuados a la Fuerza de Ventas.

Confección de matrices de observaciones. Elaboración de informes al Directorio.

Organización de capacitaciones para la Fuerza de Ventas. Asesoramiento permanente al cliente interno atendiendo todas sus inquietudes.

Armado, actualización y distribución de manuales de políticas y procedimientos. Identificación de mejoras a ser aplicadas al proceso.

Atención al cliente interno acerca del estado de sus viáticos, tarjeta AMEX, cuenta corriente, etcétera. Relevar información con la finalidad de evaluar la efectividad del sistema de control interno. Proponer acciones correctivas.

Empresa: **Petrobras Energía**
Sector: **Gerencia TI**
Desde: Agosto 2006 Hasta: Septiembre 2007
Principales Responsabilidades:

Soporte funcional del Sistema JDE a los usuarios de Petrobras de los países: Argentina, Perú, Ecuador, Uruguay y Colombia. Modulo: Abastecimiento (Inventarios / Compras). Preparación de instructivos. Organización de capacitaciones. Mejoras al sistema. Modificaciones de los perfiles de los usuarios. Generación de reportes.