María Florencia Rodríguez

Montes de Oca 331 3°C, Cdad. Aut. Buenos Aires
Celular: (5411) 154979 8198 TEL: (5411) 3970 1823
E-mail: mfr.traducciones@gmail.com
flor_mfr@yahoo.com.ar

RESUMEN

Magister en Administración de empresas (MBA) en la UCA.
Traductora Pública en idioma inglés. Intérprete consecutiva y simultánea inglés-español.
Emprendedora y persistente en el logro de objetivos. Entusiasta, autónoma, proactiva y con sólida vocación de servicio. Capacidad de trabajo en equipo.Orientación al resultado.

FORMACIÓN ACADÉMICA

 MBA
UCA – Universidad Católico Argentina (2013 - 2015) Posgrado

 Intérprete consecutiva y simultánea inglés-español
CCIT- Centro de Capacitación de Intérpretes y Traductores (2009-2010)

 Traductora Pública en idioma inglés
UCA- Universidad Católica Argentina (2005-2009)

IDIOMAS
 Inglés
Nivel: Profesional (UCA)
IELTS (Cambridge)
 Portugués
Nivel: Avanzado (Lenguas Vivas-4to año)

SISTEMAS IT
 Sistema operativo: Windows
 Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Project and Access)
 Internet e E-mail: Lotus Notes, Outlook, Explorer and Mozilla Firefox
 SAP FI (Módulo de finanzas) Módulos: UDM_Specialist; UDM_Dispute, FBL5N, SA38- ABAP reporting; YCZI; FBL3N; VF03, VA03, F150;F-36; F-28; F-32; YMON.

EXPERIENCIA LABORAL

Market Access Value Proposition Manager (2018-actualidad)

Diseño y desarrollo de propuestas de valor para las audiencias externas clave basadas en: modelos de farmacoeconomía, programas innovadores de acceso, alineada a la normativa vigente y políticas internas con el fin de lograr la inclusión y/o financiamiento de tratamientos de alto costo.

- Conocer los flujos de registro y aprobación de nuevas terapias dentro de los comités e instituciones de salud públicas
- Mapeo y la vinculación con stakeholders clave involucrados en la toma de decisión para habilitar acceso
- Desarrollar, negociar e implementar modelos innovadores de acceso basados en propuestas de valor clinico-económicas, para audiencias internas y externas clave
- Evaluar nuevas oportunidades de negocio desde la perspectiva de los tomadores de decisión.
- Responsable de la estrategia de comunicación y "engagement" para tomadores de decisión, así como de la capacitación interna de los KAMs para entregar la misma a los actores clave
- Organización integral, desarrollo de agenda y contenido, proceso end to end de evento de formación para auditores de todo el país.

- ***Especialista en Contratos y licitaciones – Market Access (2016-2018)***

Analizar distintos escenarios de contratos y licitaciones para implementar acciones estratégicas que impacten en la accesibilidad del paciente al tratamiento y en la rentabilidad de los productos.

<u>Licitaciones</u>
• Identifica licitaciones claves
• Identifica Oportunidades y riesgos potenciales
• Analiza posicionamiento de la competencia
• Desarrolla distintos escenarios con los diferentes impactos
• Define junto al director comercial estrategia a implementar en las diferentes cuentas
• Construir histórico

<u>Cuentas</u>
• Identifica cuentas claves
• Analiza descuentos y venta por cuenta
• Identifica Oportunidades
• Implementa con el equipo de KAMs la estrategia comercial.

<u>Ventas</u>
• Recolecta información de los KAMs de las diferentes cuentas
• Confecciona reportes de estado de cada una de ellas
• Confecciona con el Jefe Comercial el Plan Comercial por cuenta
• Mantener los stock en las cuentas en los niveles acordados
• Cerrar la Venta Mensual teniendo como objetivo los KPIs.

Créditos en Abbvie (Septiembre 2014 - presente)

Análisis de límites de crédito de los clientes. Recuperación de cuentas por cobrar verificando su correcto registro e introduciendo mejoras en el proceso. Asegurar el correcto mantenimiento de los legajos crediticios de clientes. Procesar altas de clientes en el sistema, según las políticas y requisitos correspondientes. Monitorear el seguimiento de las cobranzas, llevando control de las cuentas por cobrar, a fin de minimizar los riesgos de mora e incumplimiento de pago. Mantener contacto directo y gestionar el pago de deuda Controlar el ingreso de valores y verificar la correcta aplicación en las respectivas cuentas corrientes. Analizar los motivos de retención de pedidos (crédito excedido, deuda vencida o condición de pago distinta a la del maestro de clientes) para su aprobación o rechazo. Preparación de documentación soporte para auditorias según corresponda. Seguimiento crediticio de convenios (PAMI, IOMA, etc.)
Gestión de clientes de gobierno – Ministerio de Salud de la Nación.

SAP
Analista de finanzas y administración (Julio 2011 - Presente)
Seguimiento de las cuentas a cobrar. Revisión de facturación, contratos y apéndices mediante el sistema SAP (Módulo finanzas). Gestión de cobranza, análisis y conciliación de cuentas. Fluido trato con clientes tanto externos como internos. Negociación y soporte comercial y legal. Coordinación y participación activa en proyectos globales del área.

IBM
End to end coordinator de Order Fulfillment – Cuenta Novartis (Abril 2011 – Julio 2011)
Revisión de solicitudes de cambios en servidores (Unix, DBA, Windows, Storage). Asignación según el caso para su procesamiento técnico y cierre una vez efectuado y revisado el cambio.
Team dispatcher de Change Management- Cuenta Novartis (Julio 2010- Abril 2011)
Coordinación del trabajo total de cambios de la cuenta, asignación del mismo entre los integrantes del equipo de acuerdo a las prioridades establecidas y control sobre su cumplimiento. Seguimiento del trabajo del equipo.
Change Coordinator para Change Management- Cuenta Novartis (Junio 2009-Julio 2010)
Crear solicitudes de cambios en servidores y envío de las mismas al cliente. Seguimiento de los cambios. Trato con clientes de todo el mundo.

Traductora freelance (Abril 2009- Presente)

En la actualidad trabajo part time con clientes particulares, desempeñándome en las siguientes actividades:

- Traducción de documentos y artículos
- Revisión y corrección
- Proofreading
- Legalización de traducciones
- Transcripción y traducción de audios
- Interpretación simultánea y consecutiva

INFORMACIÓN ADICIONAL Y HABILIDADES

Personal: Soltera, nacida el 14 de diciembre de 1986
Social: Generalmente trabajo con personas de diferentes países y culturas
Jornada de traducción especializada área jurídica - Jornada UADE 2007
Análisis del contexto internacional y de la realidad económica argentina - Jornada CTPBA 2008
Actuación pericial - Jornada CTPBA 2008
Marketing de servicios profesionales - Jornada CTPBA 2008
Los derechos intelectuales del traductor - Jornada CTPBA 2008
Project management - PM orientation (IBM 2011)
"How to behave successfully in negotiations" (Berlitz 2012)
Evaluación de decisiones estratégicas – Pontificia Universidad Católica de Chile 2013

Evaluación de Tecnologías Sanitarias - ISALUD 2016