

## GREGORIO RAFAEL ESPINOSA ANGEL

### Ejecutivo Comercial y Administrativo

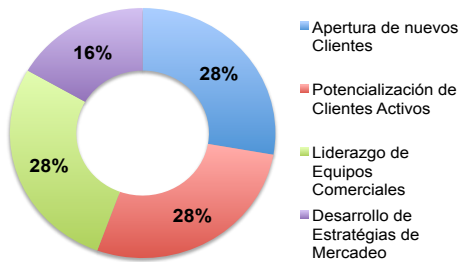
Cel / What's Up : (+57) 350 713 9900, Bogotá

gregorioespinosa2004@yahoo.com

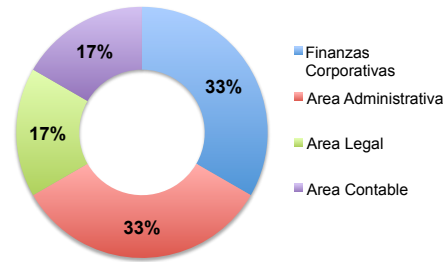
## PERFIL PROFESIONAL

Profesional bilingüe (Inglés- Español) con 31 años de experiencia distribuidos en un 60 % en el área Comercial y un 40 % en el área Administrativa

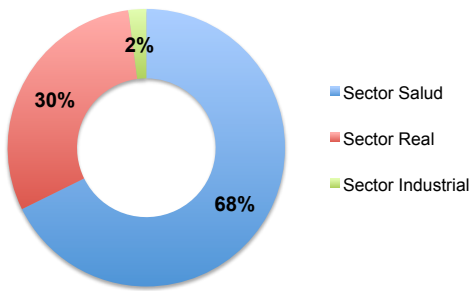
### Potencial Comercial :



### Potencial Administrativo :



### Aplicabilidad por Sector (Histórico) :



### Principales Fortalezas

Liderazgo, Resiliencia, Proactividad  
Trabajo por Objetivos

### Principales Habilidades

Comunicación, Trabajo en Equipo

## EXPERIENCIA LABORAL

### GOLDEN MEDICAL GROUP COLOMBIA SAS

Julio 2017-Dic 2020

#### ▪ Gerente General

Compañía con mas de 12 años de trayectoria en el Sector Salud enfocada hacia dos Mercados :

- Sector Asegurador (EPS / ARL's) : Prestación de Servicios de Rehabilitación al Usuario con Capacidades Diferentes mediante el suministro y adaptación de Ayudas Técnicas de Movilidad y suministro de insumos para Terapia Respiratoria.
- Clínicas y Hospitales : Suministro de Proteínas de Plasma Humano.

Principales responsabilidades reportando a la Junta Directiva :

- Velar por el adecuado control de los procesos Comerciales, Financieros, Operativos y Administrativo de la Organización.
- Contribuir en el diseño, desarrollo y seguimiento de el Plan de Acción de las diferentes Áreas de la Organización.
- Cumplir con el presupuesto de Ventas, Costos y gastos aprobado en conjunto con la Junta de Socios.

- Elevar el nivel de rentabilidad de la operación.
- Incrementar el número de Clientes activos.
- Incrementar el Portafolio de Proveedores de Productos y Servicios buscando una mayor costo/efectividad en la operación.
- Mantener una adecuada relación con los Proveedores de Productos y Servicios y Clientes del Sector.
- Ajustar la plantilla de personal a los niveles adecuados y redefinir sus cargos de acuerdo a la exigencia de la operación.
- Mantener una adecuada relación con líderes de opinión, gestores y decisores del Sector.
- 

Logros :

- Ampliación del Canal de Comercialización incrementando su número de la Organización. (2 Clientes al cierre de 2.017 Vs 7 Clientes activos de Primer Orden a la fecha).
- Reporto al cierre del año 2.018 un incremento en la utilidad de \$ 380.000.000 generando utilidad operativa
- Se logra la optimización en el Proceso de Compras a Proveedores reduciendo nuestro costo de Producto en un 8 % y se amplían los términos de suministro con el consecuente aumento en la Utilidad Bruta y la mejora en el flujo de caja.
- Durante el periodo 2.018 logro una eficiencia en el recaudo del 93 % ante las diferentes EPS, mejorando el flujo de efectivo.
- Rediseño el Organigrama de la Organización en las Área operativa y administrativa, logrando una mayor eficiencia en los procesos operativos para la Organización.

#### **T-SALUD IPS S.A.S., Bogotá**

**Enero 2016-Junio 2017**

- Socio Fundador – Gerente Comercial

Compañía de intermediación comercial que opera bajo el modelo de Outsourcing, especializada en la integración y venta de Insumos Médicos de Marcas de reconocimiento mundial y local.

Buscamos integrar los mejores Productos y Servicios para conformar la mejor solución para el Cliente en calidad, oportunidad, precio y transparencia.

Representamos comercialmente las siguientes Categorías :

- Implantes Cocleares y Audífonos convencionales.
- Suplementos Nutricionales para Pacientes con VIH y Cáncer.
- Material Médico Quirúrgico.
- Software de apoyo y consulta para la Industria Química y la Industria Farmacéutica.

#### **TECH BIONICA S.A., Bogotá**

**Enero 2010-Dic 2015**

- Gerente Comercial

Compañía especializada en la comercialización de Dispositivos Médicos de Alto Costo y Equipos de Diagnóstico Clínico (Implantes Cocleares, Audífonos y Equipos de Diagnóstico Clínico para Audiología y Otorrinolaringología).

Responsabilidades :

- El Cumplimiento de la Cuota anual de Ventas de la Compañía.
- El apoyo y seguimiento al Personal Comercial a Cargo.
- El diseño de las Estrategias Comerciales necesarias para garantizar el Cumplimiento de los objetivos cuantitativos.
- El fortalecimiento con los diferentes canales de distribución.
- La búsqueda de nuevos productos para fortalecer el portafolio de la Compañía.
- Capacitación de Clientes Potenciales y Activos.
- Capacitación del Cliente Interno.

Logros :

- Crecimiento del 15 % durante el primer año de gestión con venta récord de Veinte y Tres Mil Millones de Pesos
- Participación de Mercado del 74 %

- Apertura de dos nuevos Clientes Clave en Bogotá y Costa Norte, ubicándolos dentro de los dos primeros lugares del Ránking de Clientes.
- Crecimiento de la Zona Sur Occidente del 94 %

Mercados atendidos :

- Sector Oficial (EPS Régimen Subsidiado, Secretarías de Salud – Hospitales Públicos)
- Sector Privado (EPS Régimen Contributivo, IPS, Clínicas Privadas)
- Médicos Especialistas

**SION FARMA S.A., Bogotá**

**Enero 2006-Dic 2009**

Gerente – Socio Fundador

Compañía focalizada en comercialización de Productos Nutracéuticos, Cosméticos, Reductores de Peso para Adultos y Niños ,mediante el esquema de la Venta Directa . Dentro de mis responsabilidades básicas se destacan:

- Desarrollo integral del proyecto.
- El diseño de la estrategia comercial y financiero del Negocio.
- La búsqueda y negociación de nuevos Productos.
- El diseño del material impreso (Catálogo y material promocional).
- El diseño de la estrategia logística del negocio.
- Diseño de paquetes promocionales y la estrategia de lanzamiento de cada Campaña.
- El seguimiento en Campo a la labor de cada una de las Ejecutivas de Ventas.
- Análisis de Indicadores de Gestión.

Tiempo de ejecución a partir del lanzamiento : 1 año.

Personal a cargo : 3 Ejecutivas de Ventas

Empresarias Activas : 350

**KADELL DE COLOMBIA LTDA., Bogotá**

**2004-2006**

Gerente de Ventas

Responsable por el diseño y puesta en marcha de un nuevo Plan Estratégico para Kadell de Colombia orientado hacia el desarrollo de nuevos negocios y apertura de nuevos mercados, lanzamiento de productos, fidelización de clientes, el desarrollo de alianzas estratégicas y la reestructuración del Area Comercial.

Logros :

- Un crecimiento real en ventas del 14 % durante mi primer año de gestión (2.005 Vs 2.004)
- Desarrollé una alianza estratégica con Gas Natural para la financiación de equipos de Panadería y Cocina Industrial a Microempresarios de estratos 2, 3 y 4 con el fin de buscar una mayor penetración del Mercado en Bogotá.
- Logré incorporar 150 nuevos vendedores indirectos, pertenecientes a 50 Compañías contratistas de gas Natural.
- Desarrollé un plan de seguimiento y evaluación por resultados, incluido un plan de capacitación en el manejo de Cuentas Clave (Key Account Management) y Merchandising en punto de venta.
- Participé en el lanzamiento de cinco nuevas referencias al Mercado.
- Rediseñé la estructura promocional de Kadell, incluido el manejo de medios impresos y el material promocional para el Consumidor final.
- Contribuí en el desarrollo de las ventas hacia el Sector Corporativo, incluida la apertura de dos nuevas Cadenas de comida rápida con cubrimiento a nivel nacional.

**WORLD TV., Bogotá**

**2004**

Gerente Comercial

Responsable por la apertura de su principal Producto en el mercado hacia el Canal Masivo, el re-diseño de la estructura de su Call Center, y la supervisión y re-orientación de actividades en sus Puntos de Venta directa.

Logro :

- La codificación de su principal marca en Almacenes de Cadena soportado con su plan de comercialización, logrando con ello un incremento en las ventas del 30 %.

**PFIZER INC (PHARMACIA INT CORP), Bogotá**

**1993-2003**

Compañía Farmacéutica Multinacional

- Gerente División OTC (Productos Farmacéuticos de Venta Libre) 1999-2003

Responsable a nivel nacional por el diseño de los Planes de Marketing y Ventas de Marcas como Nicorette, Regaine, Dramamine, Kaopectate, Shampoo Pregaine, Cheracol y el multivitamínico Unicap. Adicionalmente, por la apertura de nuevos Canales de Distribución, negociación con agencias de Publicidad y medios, manejo de relaciones públicas con las diferentes Sociedades Científicas, supervisión y capacitación de la Fuerza de Ventas.

Logros :

- Incrementé la utilidad operacional de la División OTC en un 977 % durante el periodo comprendido entre diciembre de 1999 a Diciembre de 2002
  - Como responsable del diseño e implementación de la estrategia comercial, incrementé el índice de evolución (IMS-Auditoria del sector farmacéutico) de nuestras Marcas tanto a nivel total división (78 a 100), cómo en cada una de nuestras principales Marcas (promedio 78 a 115).
  - Fui responsable de un 18 % de crecimiento real en ventas (02 Vs 01).
  - Reduje el costo de la división en un 25 %, apoyado entre otros por la optimización de nuestro inventario en un 98,3 %.
  - Reduje los días de Cartera en un 47 % durante el periodo comprendido entre Diciembre de 1.999 y abril de 2003
  - Obtuve el Premio Acomarf de Oro a la mejor Campaña Publicitaria OTC durante el año 2001 (Producto Regaine).

- Asistente de Gerencia División OTC 1998-1999

Responsable por el cumplimiento del presupuesto de ventas y cartera, el diseño de planes de incentivos, supervisión de Gerentes de Cuenta e impulsadoras a nivel nacional.

Logro :

- Desarrollé un plan de evaluación y desempeño para la Fuerza de Ventas e Impulsadoras, dando así comienzo a una mayor presencia de los productos en el punto de venta.

- Gerente de Producto Júnior Línea Ética 1998

Responsable del diseño de estrategias de Mercadeo de Motrin, Dalacín y Lincocín.

- Representante Comercial Línea Ética 1996-1998

Atención a nivel comercial de clientes Mayoristas, Minoristas e Institucionales en la ciudad de Bogotá tales como Copidrogas, Olímpica, Dromayor, Docol, Droguería Continental, Colsubsidio, Cafam, Clínica Nueva, entre otros.

- Visitador Médico Línea Ética 1993-1996

Responsable de la atención a Médicos Generales y Especialistas en Bogotá, Zipaquirá y Ubaté.

Logros :

- Mención especial, 2° Puesto Campeonato Nacional de Ventas, 1995
- Mención especial, 3er Puesto Campeonato Nacional de Ventas, 1993

**ECATAP LTDA, Bogotá**

**1992-1993**

Distribuidor Mayorista de Insumos para la Construcción y la Decoración

- Jefe de Ventas a Sub-Distribuidores

Responsable del seguimiento y servicio Post-Venta de 430 Sub-Distribuidores de nuestra línea de productos para la construcción y la decoración (persianas Flexalum, alfombras Pisitex, pisos Pavco) a nivel nacional, por la supervisión de la Fuerza de Ventas y el cumplimiento de los objetivos de Ventas y Cartera.

**MOPOL S.A., Bogotá**

**1989-1992**

Distribuidores Mayoristas de Telas Coltejer

- Jefe de Ventas

Responsable por el cumplimiento de los presupuestos de ventas y cartera, el control de inventarios y la supervisión de la Fuerza de Ventas.

Logro :

- Logré desarrollar un plan de crecimiento profesional mediante un programa de meritocracia, logrando incrementar los resultados en ventas y cartera.

### **FORMACIÓN ACADEMICA**

- Diplomado en Mercadeo, Cesa-Instituto Tecnológico de Monterrey, México. Bogotá, 2000
- Tecnólogo en Administración Bancaria, Politécnico Gran-Colombiano, Bogotá, 1986

### **CURSOS Y SEMINARIOS**

- Curso de Alta Dirección en Negociación. Universidad de los Andes, Bogotá, 2000
- Branding : Cómo rentabilizar sus Marcas. Seminarium, Universidad de Berkeley, Bogotá, 2003
- Los secretos del Retail y el Trade Marketing, Distribution & Customer Management, Bogotá, 2002
- Strategic Marketing Program, Pharmacia Interamerican Corporation, México D.F., 2001
- Selling Excellence-Best Practice Field Sales Management, Pharmacia Interamerican Corporation, Helsinborg, Suecia, 1999
- Programa de Negociación Avanzada, Universidad de California-Berkeley, Bogotá, 1999
- Gerencia de Descuentos. Directores Ltda., Bogotá, 1998
- Finanzas para Ejecutivos no Financieros, Directores Ltda., Bogotá, 1998
- Curso avanzado de Marketing Farmacéutico Ético, IMS Internacional, Bogotá, 1998

### **IDIOMAS**

- Inglés 100 % hablado y escrito.