

RAFAEL ENRIQUE GOMEZ LOPEZ
Cr 9 # 21- 294 Casa 35 (Chia)
Teléfonos: 322 3211938 / 317 3318007
raengolo@yahoo.com
Bogotá D.C. – Colombia

PERFIL PROFESIONAL

Médico Veterinario con especialización en Gerencia de Mercadeo de la Universidad del Rosario, especialización en Alta Gerencia de la Universidad Militar Nueva Granada; experiencia en el área técnica, comercial y de mercadeo de productos farmacéuticos y biológicos veterinarios, así como para la alimentación animal. Habilidad en coordinación de equipos de trabajo administrativo y de fuerza de ventas. Apertura de nuevos clientes y canales de distribución. Liderazgo de proyectos, introducción de nuevos productos y servicios; desde la investigación de mercados, hasta el posicionamiento de los mismos. Desarrollo de procesos de selección, capacitación y acompañamiento de grupos de trabajo comerciales o administrativos en desarrollo de proyectos. Capacidad para trabajar en equipo, diseño e implementación de estrategias comerciales y de valor agregado partiendo de la generación de ideas. Habilidad en la planeación y desarrollo de eventos. Conocimiento básico de registro de nuevos productos y de asuntos regulatorios. Habilidad en la planeación, ejecución y seguimiento de presupuestos. Buen manejo de territorios y relaciones interpersonales con el cliente interno y externo.

EXPERIENCIA LABORAL

GESTOAGRO SAS
Consultor Externo

2020
Jun 2020 - Actualmente

Estructurar y desarrollar el lanzamiento al mercado de la nueva línea de alimentos de prescripción para mascotas de la compañía.

- Desarrollo de la investigación de Mercado.
- Planificación y estructuración del portafolio de la línea.
- Diseño de imagen y concepto de product.
- Estructuración de la estrategia commercial.
- Conformación y capacitación de la fuerza de ventas.

Planificar e implementar la estrategia para las líneas de Porcicultura, Ganadería y Equinos, asegurando la transición e integración de las líneas Boehringer Ingelheim, Merial, Genfar garantizando el cumplimiento de las metas comerciales. Asistencia técnica nacional y soporte para América Latina de la línea de equinos. Desarrollo e implementación del presupuesto de ventas y mercadeo para las líneas de ganadería, porcicultura y equinos.

- Implementé el programa de control integrado de parásitos bovinos Parasit Xpert con 5 productos consolidando la línea como líder en el segmento de endectocidas con más del 50% de participación en el mercado de acuerdo con el reporte oficial CEESA.
- Esquematicé el lanzamiento del producto BOVIKALC para Colombia.
- Participé en el equipo regional LATAM para el lanzamiento de la nueva línea de biológicos para ganadería.
- Desarrollé e implementé el plan de branding y comunicación de las marcas IVOMEK, EPRINEX, LONGRANGE, MAMYZIN y EQVALAN.
- Desarrollé e implementé los programas de fidelización de ganaderos de la compañía.
- Establecí la alianza técnico – comercial con Asocebú y Aso Angus Brangus.
- Desarrollé e implementé acciones para mantener la vacuna CIRCOFLEX como líder sólida del segmento de biológicos porcinos para el circovirus, con una participación en el mercado de 75%.
- Desarrollé la estrategia de reposicionamiento del producto MYCOFLEX en porcicultura permitiendo un crecimiento del 18% en el año 2019 de acuerdo con cifras CEESA.
- Lancé exitosamente la vacuna PROTEQ FLU TE para la influenza equina, alcanzando más del 40% de participación en el mercado en los primeros 4 meses.
- Apoyé y asesoré la campaña de erradicación de Influenza equina durante el brote epidemiológico del año 2018 en Colombia con FEDEQUINAS, la Federación Ecuestre Colombiana y el ICA.
- Realicé el primer aislamiento del virus de Influenza Equina en tarjetas FTA en América Latina.
- Asistí como panelista invitado al foro de discusión sobre la incidencia de Influenza Equina para presentar el caso de éxito Colombia durante el XLI Congreso de Médicos Veterinarios de Equinos AMMVEE 2019, en Guadalajara (México).
- Conferencista invitado en eventos académicos de la Universidad Nacional de Colombia y Universidad Cooperativa de Colombia para hablar de Influenza Equina.
- Lancé exitosamente el producto HYONATE (Legend) en Colombia sobrepasando con el presupuesto estimado de ventas en los dos primeros meses.

- Dirigí la participación corporativa exitosa en Feria Nacional Cebú 2017, PorkAmericas 2018, PorkCalidad 2019, entre otros eventos.

LABORATORIOS BIOALERTECH SA
Director de Ventas y Mercadeo

2016 – 2017
Nov 2016 – Sep 2017

Estructurar y dirigir la estrategia y función comercial de la compañía en sus dos divisiones (Humana y Veterinaria).

- Planifiqué, estructuré y ejecuté el plan de lanzamiento al mercado en las dos líneas, por tratarse de un nuevo proyecto en la industria.
- Desarrollé e implementé la estrategia comercial de la empresa.
- Realicé la planificación estratégica y plan de expansión nacional e internacional de la compañía.

LABORATORIOS NATURAL FRESHLY SA
Gerente División Veterinaria

2016
Feb 2016 – Nov 2016

Estructurar y dirigir la estrategia y función comercial de la División Veterinaria, con una fuerza de ventas directa de 6 personas e indirecta de 80 personas en todo el país.

- Reestructuré la estrategia comercial de la empresa.
- Coordiné los procesos de capacitación interna y externa de la compañía.
- Lancé exitosamente 5 nuevos productos para mascotas al mercado.
- Coordiné la participación exitosa de la línea veterinaria de la compañía en eventos de mascotas.
- Desarrollé el plan de expansión nacional del canal distribuidor de la línea mascotas.
- Conformé el comité de desarrollo de nuevos productos naturales con el instituto farmacológico botánico.

LABORATORIOS PHARMEK SAS

2015 - 2016

Director Comercial y Mercadeo

Enero 2015 – Febrero 2016

Responsable por la dirección estratégica, de capacitación y acompañamiento de la estructura comercial de la compañía a nivel nacional. Desarrollo y acompañamiento del presupuesto comercial y de mercadeo. Identificación y puesta en marcha de nuevos negocios nacionales y/o internacionales.

- Reestructuré la estrategia comercial de la compañía.
- Desarrollé el nuevo esquema de trabajo y capacitación del equipo comercial.

- Desarrollé el plan de lanzamiento de tres nuevos productos de ganadería estratégicos para la compañía y la línea de mascotas.
- Inicié el negocio internacional de la empresa con Guatemala.

NATURALEZA Y MEDIO AMBIENTE S.A.S

2011 - 2015

Gerente Operativo

Julio 2011 – Diciembre 2014

Direccionar el planteamiento estratégico, comercial y de mercadeo de la compañía en sus diferentes áreas de trabajo. Realización de consultorías empresariales para el sector agropecuario y farmacéutico veterinario.

- Implementé el planteamiento estratégico y organizacional que le ha permitido a la compañía mantener un crecimiento sostenido mes a mes desde el inicio de actividades en el año 2011.
- Desarrollé la estrategia comercial y de mercadeo de la empresa, enfocada en la implementación de acompañamiento técnico – comercial de campo bajo la modalidad de KAM por segmentación.

LABORATORIOS PROVET S.A.S

2007 – 2011

Director Comercial y de Mercadeo

Enero 2009 – Julio 2011

Determinar el direccionamiento estratégico, técnico y comercial de la compañía para las líneas de Mascotas, Ganadería y Equinos, con un equipo administrativo y comercial a cargo de 23 personas. Desarrollo de capacitación y acompañamiento de los equipos de ventas de los distribuidores en Centro América y Ecuador. Elaboración y seguimiento del presupuesto de ventas y mercadeo para Colombia. Desarrollo, supervisión y acompañamiento del programa de cuentas claves para ganadería.

- Realicé la reestructuración del portafolio fundamentado en la realidad y prioridades del mercado farmacéutico veterinario en Colombia y en la rentabilidad y valor de marca de los productos.
- Coordiné el desarrollo del nuevo sistema de capacitación virtual de la fuerza de ventas de la compañía.
- Estructuré el lanzamiento exitoso de nueve nuevos productos en las diferentes líneas.
- Reestructuré el esquema comercial de la compañía fundamentado en potencialidad y rentabilidad de las zonas.

Jefe de Mercadeo

Enero 2008 – Diciembre 2008

Desarrollo e implementación de la propuesta estratégica del año 2008 para las líneas de Mascotas, Ganadería y Equinos.

- Desarrollé la propuesta estratégica y de mercadeo del año 2008, basada en la generación de demanda enfocada en el cliente final y el fortalecimiento de la marca.
- Esquematicé el lanzamiento de una nueva línea de productos para mascotas.
- Desarrollé la nueva imagen y planteamiento estratégico para la línea de equinos.
- Desarrollé e implementé la nueva estrategia de merchandising de la compañía.

Director Comercial

Julio 2007 – Diciembre 2007

Dirección y acompañamiento de la función comercial, respondiendo por el presupuesto de ventas del país, con veinticinco personas a cargo.

- Realicé la reestructuración de la fuerza de ventas, optimizando el recurso humano y mejorando los resultados de ventas en zonas como Antioquia, Eje Cafetero y Costa Atlántica.
- Implementé un sistema de planeación y monitoreo del trabajo de campo de la fuerza de ventas (Plan Estratégico de Generación de Demanda).
- Desarrollé un nuevo sistema para realizar el ejercicio presupuestal del año 2008 basado en la potencialidad por zonas y nichos estratégicos, apoyado en un análisis prospectivo del mercado farmacéutico nacional.

PROCAPS S.A.

2006 – 2007

Jefe Nacional de Mercadeo y Ventas – División Veterinaria

2006 – 2007

Creación y ejecución de las estrategias de mercadeo para las líneas de Ganadería, Equinos y Mascotas. Dirección y coordinación de la división comercial, incluyendo la planeación y seguimiento del trabajo de la Fuerza de Ventas. Dirección Técnica y Científica de la Línea Veterinaria. Diseño e implementación de la planeación táctica y estratégica de la División Veterinaria para el año 2007. Elaboración del presupuesto de ventas y gastos de la División Veterinaria para el año 2007.

- Diseñé la reestructuración de la fuerza de ventas y las zonas de trabajo, permitiendo mejorar el desempeño financiero de la División Veterinaria.
- Desarrollé el análisis y proyecto de reestructuración del portafolio actual de la División Veterinaria.
- Diseñé la planeación táctica y estratégica para la División Veterinaria, enfocada en programas para generar demanda y de valor agregado.
- Dirigí la División Veterinaria durante siete meses logrando un crecimiento en ventas del 63% y disminución importante de los días de cartera con respecto al mismo periodo del año anterior.
- Lancé dos productos sobrepasando las expectativas en las ventas en un 55%.

- Rediseñé la estrategia de comunicación y penetración en el mercado de los productos en Cápsula Blanda de Gelatina (CBG).

PFIZER S.A.

1998 – 2005

Coordinador de Mercadeo – Salud Animal Colombia

2002 – 2005

Creación y administración de las estrategias de mercadeo para la línea de ganadería y equinos. Manejo de imagen corporativa, promociones, publicidad, precios y distribución. Planeación estratégica y logística, análisis de entorno y lanzamiento de nuevos productos. Creación y seguimiento logístico del proceso de Forecast y presupuesto de gastos y ventas.

- Lancé exitosamente ocho productos nuevos en dos años, contribuyendo con el incremento del portafolio de la línea de ganadería, permitiendo mejorar la participación en el mercado.
- Estructuré el lanzamiento de siete nuevos productos considerados estratégicos para la organización, proyectados hasta el año 2008.
- Dirigí el manejo de imagen durante la integración Pfizer – Pharmacia para la División de Salud Animal en Colombia, facilitando los procesos de homologación de imagen y capacitación de las diferentes líneas con la fuerza de ventas y los distribuidores.
- Desarrollé e implementé el nuevo sistema de comunicación interna de la división de Salud Animal Colombia, contribuyendo con el clima organizacional y mejorando los procesos administrativos.
- Participé junto con un equipo multidisciplinario en el desarrollo e implementación del nuevo modelo de negocio de Salud Animal, fundamentado en sistemas de valor agregado por intermedio de asistencia técnico – comercial de campo a través de programas productivos, como medio para ganar participación en el mercado y cumplir con los objetivos de la organización.
- Dirigí la operación comercial de la zona centro y sur del país durante cinco meses, periodo durante el cual se observó un crecimiento del 12% con respecto a los meses inmediatamente anteriores, cumpliendo consistentemente con el presupuesto de ventas asignado.
- Manejé la Coordinación técnica de la división de Salud Animal durante ocho meses, periodo durante el cual me encargué de los trámites de registro de nuevos productos ante el ICA, atención de reclamos, realicé la capacitación técnica de la fuerza de ventas en la línea de Pharmacia recientemente adquirida por Pfizer y el montaje y seguimiento de trabajos de campo con las diferentes líneas de productos.

Representante de Ventas**1998 - 2002**

Venta y promoción de productos farmacéuticos y biológicos veterinarios de las líneas de ganadería, porcicultura, avicultura y animales de compañía, en la zona de trabajo, atendiendo el canal de distribución. Asistencia y asesoría al consumidor final. Desarrollo de estrategias de ventas en la zona.

- Incrementé la participación del producto DECTOMAX en el mercado de endectocidas en la zona Norte del Meta y Sur del Casanare, por intermedio de actividades que permitieron ampliar la base de datos, facilitándome alcanzar las metas de ventas consecutivamente durante el tiempo de trabajo en la zona.
- Abrí tres nuevos clientes comerciales en la zona del Magdalena Medio, facilitando la consecución de los resultados.
- Mejoré los días de cartera de la zona del Magdalena Medio, contribuyendo con los resultados financieros de la operación.
- Aumenté la penetración de la línea de biológicos para ganadería en el Magdalena Medio y Norte del Tolima, ampliando nuestra participación en este segmento y contribuyendo con la consecución de las metas propuestas.

PRACTICA PRIVADA EN CLINICA DE EQUINOS**1995 – 1998**

Manejo de equinos en las áreas de medicina preventiva, clínica y ortopedia.

Manejo de cuarentenas de importación de equinos y los requisitos de salud pública en realización de eventos como ferias y concursos ecuestres.

- Implementé el programa de medicina prepagada para equinos de deporte en el Club Hípico Bacatá y Club Campestre La Hacienda.
- Implementé el sistema de historias clínicas en el Club Hípico Bacatá permitiendo tener un registro más detallado de la condición sanitaria de cada ejemplar.

FORMACION ACADEMICA

Especialización en Alta Gerencia, Universidad Militar Nueva Granada, Campus Cajicá. 2020.

Diplomatura en Dirección y Gestión de Marca, Convenio EAFIT – PROCAPS, Barranquilla. 2007

Especialización en Gerencia de Mercadeo, Universidad del Rosario, Bogotá. 2001

Medico Veterinario, Universidad de La Salle, Bogotá. 1997

CURSOS Y SEMINARIOS

UBI para Gerentes, Centro de Educación Empresarial, Universidad de San Andrés. Buenos Aires – Argentina. 2018.

Marketing Relacional & CRM Forum. 2010

Entrenamiento a Equipos de Ventas, EAFIT. 2008

Break Through to Peak Performance (For Trainers), Técnicas eficaces para presentaciones efectivas, Pfizer S.A. 2004

Habilidad Gerencial Avanzada (HAGE), Pfizer S.A. 2004

XXI Congreso Nacional de Ciencias Veterinarias y Zootécnicas, ACOVEZ. 2004

Tratado de Libre Comercio y su impacto sobre la ganadería colombiana, FEDEFONDOS. 2004

Coordinación y ejecución de planes estratégicos, Pfizer S.A. 2003

Manejo de Coaching avanzado para equipos, Pfizer S.A. 2002

Seminario Internacional de de reproducción bovina, Pfizer S.A. 2002

Primer Seminario Internacional de Artrología en Pequeños Animales, Pfizer S.A. 2001

Seminario Internacional de Medicina Equina, Universidad Nacional de Colombia. 2000

Técnicas básicas de ventas, Pfizer S.A. 1999

OTROS

Manejo de Word, Excel, Power Point, Acces, Corel, Internet Explorer, Netscape, Outlook.

Rosseta Stone English Level B2.

Business English, Berlitz, 2005

ESL Program Full Time Level 5, King George International College, Vancouver BC
– Canada. Enero / 2005

Survival Intermediate English program, First Class English. 2004

Le Nouveau sans Frontiers, Nivel 3, Alianza Colombo Francesa. 1989