

KAM CADENAS DE FARMACIA, MAYORISTAS Y AUTOSERVICIOS.

EDGAR ISMAEL JERÓNIMO ROMERO
Cel 04455 4130 1177 / ejeronimo33@gmail.com



Objetivo Profesional:

Ocupar una Gerencia en Cuentas Clave o Trade Marketing y en conjunto con el Equipo de Trabajo, hacer más eficientes los Canales de Distribución, lograr mayor disponibilidad del producto en Punto de Venta buscando y/o manteniendo la Rentabilidad del Negocio e incrementar mis ingresos en base a la comisión.

Objetivo Personal:

Mantener un equilibrio entre mi Vida Familiar y Profesional, identificando cuando los excesos me lleven a una situación de enajenación que altere mi productividad y relación con mi entorno.

Habilidades:

- ✓ Coordinar la Distribución de Productos directa y/o a través de Mayoristas a Nivel Nacional.
- ✓ Desarrollo, negociación e implementación de Estrategias, por ejemplo: Planes de Inversión, Crecimiento, Lealtad y Temporalidades por Cadena.
- ✓ Anticipación a problemas de alto impacto con propuestas de solución.
- ✓ Gestión eficiente de Cobranza complicada; Pagos rezagados, Aclaración de Cargos y Devoluciones improcedentes.
- ✓ Aprendizaje efectivo y rápido en todo lo relacionado con productos, negocio, entorno y competencia.
- ✓ Entendimiento, aplicación y transmisión de Políticas Empresariales y Responsabilidades de la Gerencia.

Fortalezas:

- ✓ Analizar y crear mejores Procesos y Oportunidades de Negocio, es decir, buscar el Cómo sí se puede!
- ✓ Planes de Reducción de Costos y Reingeniería de Procesos.
- ✓ Crear diferencia Comercial a través de la Calidad en el Servicio al Cliente.
- ✓ Empatizar con Compradores, Asistentes de Compras, Resurtidores, Jefes de Farmacia y KAM's de Mayoristas.
- ✓ Analizar y simplificar información que permita la mejor Toma de Decisiones.
- ✓ Conocimiento total de la Operación de Mayoristas, contactos Clave para abrir negocio y resolver problemas de Distribución.
- ✓ Solucionar problemas atravesando paradigmas con información clara, numérica y que transmita el beneficio a obtener.
- ✓ Disponibilidad para viajar a cualquier parte del país y encontrarme a cualquier hora del día.

Experiencia Profesional

- ✓ **Jun. 2013 - Mar. 2014 Laboratorios Farmasa Schwabe / Mercado Privado**
 - Key Account Manager Canal Moderno
 - Farmacias de Cadena
 - Farmacias Regionales
 - Mayoristas
 - Autoservicios
 - Club de Precio

Responsabilidades:

- Cumplir con el Presupuesto de Ventas.
- Garantizar la disponibilidad de productos Farma y OTC en Farmacias del Ahorro, San Pablo, Farmapronto, Farmatodo, Farmacia Paris y Farmacias dentro de ANEFAR como YZA, Modernas de Mazatlán, Esquivar, así como también, Wal - Mart, Sam's, Comercial Mexicana, Chedraui, Costco, Nadro, Saba, Marzam.
- Analizar y desarrollar Planes de Inversión por cliente en base al presupuesto, con la finalidad de negociar y hacer rentable los Planes de Crecimiento, Planes de Temporada, Planes de Lealtad y negociaciones específicas por Cierres de Mes.
- Proporcionar al cliente desde la Dirección hasta Asistentes y Resurtidores una atención rápida y oportuna.
- Monitorear los niveles de inventario en cada Cadena para detectar Excedentes o posibles Devolución, así como Faltantes que se traduzca en cambios de receta o venta perdida.
- Agilizar Altas de Artículos nuevos, cambios de presentación, precio etc.

KAM CADENAS DE FARMACIA, MAYORISTAS Y AUTOSERVICIOS.

EDGAR ISMAEL JERÓNIMO ROMERO
Cel 04455 4130 1177 / ejeronimo33@gmail.com



- Solucionar y apoyar a Gerentes de Distrito, Representantes Médicos, Gerentes de Venta y Demostradoras con las diferentes problemáticas en Punto de Venta y Sucursales de Mayoristas, tales como; Códigos Bloqueados, Inactivos, Faltantes, Devoluciones, Cartas de Acceso o Autorización de información entre otros.
- Comunicar información puntual sobre Días de Inventarios y Desplazamientos a Gerentes de Producto, Gerentes de Distrito y Gerentes de Venta por Cadena y Mayorista, especificada por Región, con la finalidad de identificar Sobre Stock y Bajo Desplazamiento.
- Visitar Farmacias y Sucursales de Mayoristas específicas, durante las dos semanas intermedias del mes para detectar áreas de oportunidad en campo.

Logros:

- **Liberación de Venta Bloqueada a Wal Mart y Sam's;** Durante los primeros 2 meses se libero el abasto a Grupo WM, mismo que representaba el 30% de la facturación de la empresa, también se anularon Ofertas del 10% en todo Farma, tanto en Mayoristas como en WM y Sam's, mejorando el Margen de Utilidad en un 8%. Esto se logro Demostrando con números el poder de la Fuerza Médica en la generación de la demanda y negociando solo un apoyo comercial en cierre de mes del 2%.
- **Abastecimiento de Temporada Invernal:** Mediante un Impulso Comercial a través de NADRO de Octubre 2013 a Febrero 2014 se coloco un adicional del 25% vs la temporada 2012, invirtiendo un 3%. Esto debido al poco alcance de las Demostradoras de Farmasa, ya que era difícil llegar a los mil Puntos de Venta del Autoservicio.
- **Cumplir con la cuota de ventas durante los 9 meses.**

✓ Jul 2004 - Jun 2013 NADRO

- **2009 - 2013 Key Account Manager / Canal Privado / Autoservicios**
 - Tiendas Comercial Mexicana
 - Tiendas Chedraui
- **2007 - 2009 Jefe Administrativo / Compras**
 - Atención a Laboratorios
 - Análisis de Demanda, Pedidos y Devoluciones
 - Recuperación de Cargos Laboratorios y Bonificación a Clientes
- **2005 - 2007 Supervisor / Crédito y Cobranza**
 - Pemex
 - Tiendas Comercial Mexicana
 - Nadrologistica
- **2004 - 2005 Auxiliar Administrativo / Crédito y Cobranza**
 - Pemex

Responsabilidades como KAM:

- Cumplir con el Presupuesto de Ventas.
- Buscar y atraer las diferentes negociaciones entre Laboratorio - Cliente para abastecerlas a través de NADRO.
- Brindar un servicios de excelencia, rápido y oportuno a Laboratorios y Clientes.
- Asegurar un Fill Rate del 95%
- Apoyar al Laboratorio en las Catalogaciones con los clientes y obtener pedidos iniciales.
- Obtener la exclusividad de surtido por parte del Laboratorios en base al Nivel de Servicio.
- Desarrollar Planes de Inversión, Crecimiento y Temporalidades para cada cliente.
- Desarrollar e Implementar Estrategias que potencialicen los productos que conforman el 80% de la venta.
- Ser el Link para conectar a las diferentes áreas del cliente con las áreas precisas y necesarias de NADRO.
- Coordinar la distribución de 11 mil productos representados por más de 250 Laboratorios a Nivel Nacional
- Asegurar que los productos no sean rechazados y lleguen hasta los mostradores de los 400 Puntos de Venta.
- Analizar información (Pedidos, Ventas y Faltantes) para identificar venta perdida e indicadores precisos.
- Proporcionar al cliente un catalogo acorde con la demanda de la Región o Brick para ganar aperturas.
- Coordinar Capacitación a Fuerza de Ventas y Jefes de Farmacia para mejorar venta y disminuir Rechazos y Devoluciones.
- Comunicar información específica a Sucursales y Fuerza de Ventas para notificar Devoluciones, Rechazos, Excedentes, Faltantes, Pedidos Centralizados, Abastecimientos de Temporadas, Distribución de Aperturas, Fallas en los sistemas de NADRO y clientes entre otros.

KAM CADENAS DE FARMACIA, MAYORISTAS Y AUTOSERVICIOS.

EDGAR ISMAEL JERÓNIMO ROMERO
Cel 04455 4130 1177 / ejeronimo33@gmail.com



Logros como KAM:

- **Incremento en Participación y Transformación de Negocio en Chedraui:** En un periodo de tres meses donde la clave fue obtener la empatía y credibilidad del nuevo Comprador, así como la mejora en la operación y nivel de surtido. Se logra dar la vuelta al negocio, incrementando la participación del 20 al 43 % en el 2010, 50% para el 2011 hasta tener el 70% en el 2013. Transformando a NADRO como la primera opción de Negocio.
 - **Caso de Éxito Coppertone en Chedraui:** Bajo esta inercia de mejora, el Laboratorio MSD nos confía la distribución de sus bloqueadores. En Marzo del 2010 el 94% de los pedidos eran rechazados, afectando gravemente los costos de operación. Sin embargo, para fines de Abril del mismo año, se implementa una Reingeniería en los procesos de distribución con este cliente, entregando directamente en CEDIS. Logrando abastecer al 100%, Reducir hasta en un 14% los costos de operación, Incrementar el Margen de Utilidad en un 3% y la expansión del negocio para NADRO.
 - **Mejora en Servicio y Disminución de Deducciones:** En Enero del 2011, se crea un plan de Reducción de Devoluciones y Rechazos, implementando un procedimiento en escala basado en una Bitácora de Servicio para los Representantes de Ventas que mejoraría la Visita Diaria, el Nivel de Servicio y la disminución significativa del índice de Deducciones, bajando de un 23 al 6 % las Devoluciones y Rechazos del 10 al 5 %. En base al éxito de esta herramienta, se oficializa en las Políticas de de la empresa para todos los clientes.
- ✓ **May 2003 - Jul 2004 ING Comercial América**
- Cajero, Atención a Clientes
 - Manejo de Paquetería principalmente Excel
 - Arqueos de Caja, Auditorias y Cierres

Decido salir de la compañía por Superación Personal, puesto que el sueldo, las condiciones laborales y desarrollo profesional no empataban con mi proyecto de vida.

- ✓ **May 2000 - May 2003 BANORTE / Banca Comercial**
- 2001 -2003 Jefe de Cajas / Sucursal Jamaica
 - Caja Principal, Cajero automático Venta de Seguros y Supervisión de Cajeros
 - 2000 - 2001 Cajero / Suc Madero
 - Atención a Clientes y Manejo de Efectivo

Responsabilidades como Jefe de Cajas:

- Administrar la operación de la Bóveda y Cajero Automático, asegurar la disponibilidad del efectivo minimizar riesgos y brindar un excelente Servicio al Cliente.

Logros como Jefe de Cajas:

- Se mejora el tiempo de atención y se logra la venta de seguros por 6 meses consecutivos. Se minimizan faltantes de efectivo.

Desarrollo Profesional:

- ✓ **Feb 2014 - Dic 2015 Maestría en Mercadotecnia** / Universidad ICEL (UI) / Cursando como vía de Titulación
- ✓ **Ago - Dic 2013 Inglés** / Interlingua / Cinco Niveles Inglés Esencial.
- ✓ **Jul - Sep 2013 Diplomado Gerencia de Ventas en la Industria Farmacéutica** / Universidad Simón Bolívar / Constancia
- ✓ **Jul - Sep 2012 Diplomado Investigación de Mercados Farmacéuticos** / Universidad Simón Bolívar / Constancia
- ✓ **Oct - Dic 2012 Diplomado Mercadotecnia Farmacéutica, Plan Marketing** / Universidad Simón Bolívar / Constancia
- ✓ **Sep - 2008 Taller Comunicación Efectiva** / Tecnológico de Monterrey Campus Santa Fe / Constancia
- ✓ **Feb 2000 - Agosto 2004 Licenciatura Informática Administrativa** / Universidad ICEL / Certificado