

RESUMEN DE HABILIDADES

- Ejecutivo con alto conocimiento y desempeño en promoción médica y comercialización portafolio productos hospitalares.
- Ejecutivo de cuentas claves regionales y asesor de negocios de portafolio de productos OTC, altamente enfocado a resultados.
- Conocimientos sólidos y manejo experto de clientes en áreas geográficas desde el Sur de Veracruz hasta el Edo. De Q. Roo.
- Experto en manejo de puntos de venta, (Regionales, Nacionales y Autoservicios).
- Líder con conocimiento y experiencia en administración, capacitación y manejo de personal merchandising.
- Experiencia en diseño, desarrollo, planeación, negociación e implementación de planes de negocio anuales con clientes clave así como la administración de los mismos
- Excelente manejo, alto enfoque de servicio y negociación con canal de mayoreo farmacéutico (Saba, Nadro, Marzam, Farmacos).
- Analista experto en manejo de la información estadística (DDD, ATV, Retail y sistema interno del cliente) por brick, marca, zona y cliente, para toma de decisiones y planteamiento de estrategias de mercado.
- Profesional y experto en manejo del butget y negociación por cliente.
- Idiomas: Español lengua materna, Inglés básico.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

PISA FARMACEUTICA (2013 – 2014)

Pisa (División Hospitales).

Ejecutivo de Promoción (Residencia Cancún, Q.roo) (Enero 2013 – Enero 2014).

RESPONSABILIDADES

- Responsable de la cobertura de objetivo de facturación de los hospitales: Galenia, Amerimed, Hospiten, Playamed y Costamed, en las líneas de productos especializados en hospitalización, quirófano, terapia intensiva, nutrición y oncología.
- Responsable de la prescripción y rotación de inventario de los clientes asignados.
- Responsable de Inclusión al cuadro básico de nuevos productos e incrementar el listado.
- Mantener las relaciones y la comunicación abierta con la dirección médica, así como con las diferentes áreas administrativas.

LOGROS

- Crecimientos en volumen de venta Vs año anterior con clientes: Galenia 21%, Amerimed 37%, Hospiten 11% y Costamed 40%.
- Crecimientos en inclusión de productos al cuadro básico de los hospitales: Galenia 13%, Amerimed 20%, Hospiten 7%, Costamed 25%.

PFIZER (2004 – 2012)

PFIZER (Division Productos de Consumo)

Ejecutivo de Cuenta claves regionales y Asesor de Negocios (Residencia Cancún, Q.roo) (Julio 2006 – Diciembre 2012)

RESPONSABILIDADES

- Responsable de la cobertura de objetivo de facturación de Farmacias Paris, Mérida, De descuento, Drugs Exprés.
- Responsable de la administración, capacitación, asignación de clientes y sucursales en rutas de trabajo del personal merchandising en Cancún, Playa del Carmen, Cozumel y Chetumal.
- Desarrollo de las marcas de Pfizer CHC en las cadena de acuerdo a los objetivos de Marketing Pfizer CHC.
- Responsable de la implementación de las negociaciones de los KAMS nacionales (Wal-Mart, Chedraui, Soriana, Comercial Mexicana, Fcias del Ahorro) y seguimiento a la correcta ejecución en PDV de las estrategias y planes integrales negociados con la cadena.
- Responsable de aplicar estrategias y calendarios de eventos programados para incrementar el sell out con los clientes de la zona.
- Responsable de la supervisión y aplicación del estándar de tiendas excelentes (7 pasos de la ejecución en POS).

LOGROS

- 2012- Logro de resultados del 104% vs objetivo anual al cierre de Noviembre y del 4.6% por arriba del A.A., mantengo la zona entre los 5 primeros lugares de 42 del Rank nacional
- 2009- Incremente la participación de las marcas Wyeth del 2.11% vs. 1.41% del potencial valor mercado de la zona.
- 2008- Logré un incremento del ATV 12.3% vs. resultados 2007 en la zona.
- 2007- Adjudique el reconocimiento de Primer lugar Nacional de ventas, con resultados en atv del 26.2% sobre resultados A.A., incremente el número de exhibiciones y mercadeo un 32% en los pos de la zona

Ejecutivo de Cuenta y Asesor de Negocios (Residencia Visa., Tabasco) (2005 – 2006)

RESPONSABILIDADES

- Responsable de la cobertura de objetivo de facturación de Farmacias Unión, Mi Farma.
- Responsable de la administración, capacitación, asignación de clientes y sucursales en rutas de trabajo del personal merchandising en Vhsa., Cd. Del Carmen, Campeche, Coatzacoalcos, Minatitlán, Ver.
- Desarrollo del potencial de las marcas Pfizer CHC en los POS de Villahermosa, Cd. Del Carmen y Sur de Veracruz de acuerdo a los objetivos de Marketing Pfizer CHC
- Responsable de la implementación de las negociaciones de los KAMS nacionales (Wal-Mart, Chedraui, Soriana, Fcias del Ahorro) y seguimiento a la correcta Ejecución en PDV de las estrategias y planes integrales negociados con la cadena
- Responsable de aplicar estrategias y calendarios de eventos programados para incrementar el sell out con los clientes de la zona.
- Responsable de la supervisión y aplicación del estándar de tiendas excelentes (7 pasos de la ejecución en POS).

LOGROS

- 2006- Establecí calendarios de eventos en autoservicios y planes agresivos de mercadeo con el segmento de autoservicios, impactando con incrementos de 24% en volumen de colocación vs. 05.
- 2006- Implementé planes Integrales de negocio con farmacias Unión con resultados del 16.5% de volumen por arriba de año anterior.
- Unifiqué fuerzas estratégicas con el área de Marketing con Farmacias del Ahorro desarrollando programas de densitometrías a cargo de la marca Caltrate con resultados sobresalientes del 42% en el sell out de la cadena en el trimestre Marzo- Abril

Representante de Ventas Consumo (Residencia Cancún, Q.roo) (2004 - 2005)

RESPONSABILIDADES

- Responsable de la cobertura de objetivos DDD de la zona de Q.roo.
- Garantizar cero agotados en los puntos de Ventas en plan de trabajo (Cancún, Playa del Carmen y Cozumel).
- Negociación de espacios naturales y adicionales exclusivos para las marcas de la cía.
- Análisis de reportes de auditoría DDD de la zona.
- Capacitación a personal Merchandising, encargados de farmacias y personal de mostrador sobre los productos Wyeth.

LOGROS

- 2005- Realicé y coordine eventos especiales de las marcas Core de la compañía en los POS más importantes de la zona, lo que redundo en un crecimiento del 10.5% vs. A.A.
- 2004-Adjudiqué el reconocimiento Líderes Invernales (premio Gran viaje a Vancouver, Canadá). Por sobresalir en la colocación y la ejecución de la temporada de productos de tos y gripe 15% arriba vs Objetivo de la Marca.

EDUCACION

IESA (Instituto de Estudios Superiores las Américas – Mérida) / 1997

Licenciatura: Periodismo y Ciencias de la Comunicación.

ENTRENAMIENTO Y CAPACITACION

PFIZER MEXICO

Curso: DISC (2012).
Taller: Liderazgo Situacional. (2012).

Consultor: 8th & Walton (2010).
Curso: Fuerza de Ventas Pfizer.

Consultor: Real Life Consulting. (2009).
Curso: Presentaciones Efectivas

Consultor: Supera Consulting (2007).
Taller: Winning Performance

Consultor: OCLÚA Consultores (2006).
Curso: Negociación.

Wyeth Pharmaceuticals Training Center (2006).
Diplomado: Customer Focus Retail Selling I y II
Seminario: Selección Eficaz

INFORMACION GENERAL:

Nombre: Javier Enrique Marquez Palomo
Edad: 40 Años.
Email: jmarquez_p@yahoo.com.mx
Residencia: Mérida, Yucatán.
Tel. celular: 9999552090
Tel. Domicilio: 9992918065