



Maria del Rosario Chavez Ibarra

Representante Medico

EXPERIENCIA PROFESIONAL

 rossmoka@hotmail.com

 8718864426

 Cerrada de las cascadas 69
Fracc. Villas del Sol. CP. 27087
Torreón, Coahuila.

 <https://www.linkedin.com/in/mar%C3%A1da-del-rosario-ch%C3%A1vez-ibarra-128914a6/>

 Licenciatura Contador Publico

 <https://rosario-chavez.github.io/CVWEB/index.html>

De
02/2019
Actualme
nte
(Torreon-
Mexico)

SILANES, CS IMPULSO INNOVADO, S.A. DE C.V.

Representante especializado,

Tareas realizadas: en la Línea de SNC, Lanzamiento de Citicolina y EA así como Epilepsia, análisis de territorios, Manejo de inventarios, administración de territorios, análisis y proyección de ventas y resultados, manejo de PCP, Audith, Weekly, Escalera de adopción, destacando con el puntaje más alto

en BSC, 1 er lugar Nacional de Ventas y 2do. MS. Habilidades Gallup: Responsabilidad, Enfoque, Coordinador, Estratégico y Aprendedor. Actualmente zonas de trabajo Torreón, Gómez Palacio, Lerdo y Durango, Dgo.

Sueldo base Mensual \$ 17,000.00, más Comisiones

LOGROS: Ser el 1er Lugar de ventas Nivel Nacional línea SNC, desarrollo en Plan de Carrera para una mejor Posición dentro de la Compañía.

UCB DE MEXICO, S.A. DE C.V

Representante especializado,

Tareas realizadas: Health Partner Epilepsia Neurología PVU SNC, Asesor de Neurología ofreciendo soluciones de valor a los pacientes a través de la asesoría a los profesionales de la salud de las Terapias Farmacológicas de nueva generación en la clase de Antiepilepticos, lanzando al mercado Briviact, colaborar en la Educación en el Manejo de los nuevos FAES, así como al Acceso en los diferentes puntos de venta. Portafolios: Antiepilepticos de Nueva Generación SNC y Antimigrañosos, Bricks a mi cargo Torreón y Durango.

Sueldo base mensual: \$ 15,761.70. Comisiones sin Tope

LOGROS: Ser uno de los primeros Representantes a Nivel Nacional con Desplazamiento de Briviact en el Lanzamiento, así como tener el MS más alto de Participación con Zomig Rapimelt vs Distrito y Nacional.

PFIZER SERVICIOS P&U, S DE RL DE CV

Representante Médico de Alto Desempeño,

Tareas realizadas: de Patentes vencidas Línea Pfizer Vitales, Promocionar con el médico los productos a mi cargo, lanzando productos nuevos incursionando en el mercado de los Genéricos de Marca. Portafolios: Dolor, SNC, Cardiovascular, Salud Masculina, Síndrome metabólico. Bricks a mi cargo Torreón, Durango, Gómez Palacio.

Sueldo base mensual: \$ 9,481.00 Comisiones Tope: \$ 12,000.00 Bono por Cedula Trimestral \$ 6,000.00.

LOGROS: 2do. Lugar a nivel nacional de ventas 2013, 1er lugar en Prescripciones. Premios Pódium, bono segundo lugar nacional y viaje a los cabos. Representante Excedido en conocimiento y técnica de ventas logrando el sueldo más alto que en ese momento ofrecía la compañía, Se me invito a aplicar para Vacante de Gerencia de Distrito por mi alto desempeño.

De
04/2015 a
10/2018
(Torreon-
Mexico)

De
06/2012 a
10/2014
(Torreon-
Mexico)

QUIÉN SOY

Soy responsable y tomo el control psicológico de lo que digo que hare. Me comprometo con valores estables como la honestidad y la lealtad.

Me enfoco y suelo tomar la dirección de las metas de la empresa, las sigo y también soy capaz realizar las correcciones necesarias para mantenerme en el camino.

Establezco prioridades y luego actuó. Soy Coordinadora nata puedo organizar y, además, tengo una flexibilidad que complementa esta capacidad.

Me agrada imaginar la forma en que las piezas y los recursos pueden organizarse para lograr una productividad máxima.

Soy Estratégica creo formas alternativas de proceder ante cualquier escenario dado y puedo rápidamente identificar los patrones y problemas más relevantes.

EDUCACIÓN

Universidad Autónoma de Coahuila,
Facultad de Contaduría y Administración,
Licenciatura en Contaduría Pública,
Generación 1995 – 2000

Habilidades ★ ★ ★ ★ ★

- Manejo de ATV y AUDIT PARMA
- Evaluación de proyectos
- Control y Mejoramiento de Procesos
- Técnicas de atención al cliente
- Supervisión de Personal
- Ventas
- Negociaciones
- Desarrollo de competencias efectivas profesionales
- Liderazgo y habilidad para trabajar bajo presión
- Actitud de servicio para lograr un buen trabajo en Equipo
- Compromiso y responsabilidad
- Visión Estratégicas de Negocio
- Objetivos SMART, FODA y ECAPS
- DESARROLLO TRANSVERSAL DE COMPETENCIAS
- Manejo de Paquetería Office Word, Excel, Power Point Etc.

CURSOS

Tecnológico de Monterrey
"Negociación y manejo de Conflictos "

**FICHERO 100 % AUDITH
SEGMENTADO POR BRICK Y POR
NIVEL DE ADOPCION**

REFERENCIAS

UCB

NANCY GALICIA VAZQUEZ
Móvil: 5520161647

Pfizer

ULISES SANCHEZ FIGUEROA
Móvil: 8112775843

BACHER ZOPPI

FELIPE ARISTIGUEZ GALMICH
Móvil: 5554193465

ASTRAZENECA

RAFAEL GONZALES BORREGO
FINADO

De
01/2012 a
05/2012
(Torreon-
Mexico)

BACHER ZOPPI, S.A. DE C.V (MSD)

Representante Médico de Alto Desempeño,
Tareas realizadas: Kam Cuenta Clave Cadenas Regionales y Farmacias; se desarrollan proyectos de crecimiento en cadenas regionales de Torreón y de Durango, con la información del histórico de venta Sell out del mes para ver la variación de crecimiento o decrecimiento y presentar propuestas de desarrollo incrementando o recuperando el Índice de Evolución, esto en relación a sus días de inventario y ventas, con la finalidad de contar con la existencia suficiente de los productos de patente del portafolio de MSD, se verifican las ofertas que sean trasladadas al público, de acuerdo a las negociaciones realizadas a través de los transfer. Se pasa la información a la fuerza de ventas para que realicen sus estrategias en consultorio empatando las proyecciones con las necesidades de crecimiento para ATV.

Sueldo base mensual: \$ 9,000.00 Comisiones Tope: \$ 14,000.00

LOGROS: Se logró los objetivos en valores por 4 meses, se persuadió a los compañeros representantes médicos que las proyecciones eran alcanzables sacándolos de sus áreas de confort, identificando las necesidades reales de los médicos y haciendo un verdadero compromiso de prescripción, proponiendo el punto de venta. Capacitación constante de nuestros productos a farmacéuticos para que dimensionaran la importancia de respetar la prescripción del médico

De
08/2007 a
12/2011
(Torreon-
Mexico)

ASTRAZENECA, S.A. DE C.V

Representante Médico Profesional,
Tareas realizadas Visitar médicos de consultorio y hospital, manejando los estilos sociales de mis interlocutores comerciales para dejar los beneficios, características y mensajes claves de mis productos principales. Manejo de ECAPS para lograr persuadir al médico en su prescripción. Manejo de la información veraz y oportuna para lograr que me perciba el médico como un recurso útil. Negociación con farmacias claves de mis territorios (bricks) de responsabilidad en el ganar-ganar y así proyectar mi crecimiento en MS con estrategias y planeaciones, logrando alcanzar mis medias objetivo. Actitud de servicio, siempre otorgando al médico confiabilidad y responsabilidad en los acuerdos negociados. Autoestudio en página E-Learning para certificación anual como representante medico profesional. Manejo de ATV y AUDITH PARMA para realizar estrategias, planeaciones y efectuar las acciones que me llevaran al crecimiento proyectado. Liderazgo y habilidad para trabajar bajo presión. Bricks a mi cargo Torreón, Durango, Gómez Palacio y Lerdo. Portafolios: Cardiovascular, Síndrome Metabólico, inhibidor de bomba de protones, broncodilatadores.

Sueldo base mensual: \$ 8,700.00 Comisiones sin Tope y Bonos de Índices de Evolución sin Tope, Rango de sueldo \$ 14,000 a \$ 16,000 mensuales

LOGROS: Se lograron los objetivos de ventas en los bricks, índices de evolución muy altos permitiéndome percibir bonos de \$ 35,000.00 libres de impuestos y otro de \$ 58,000 libres de impuestos. Conocimientos E-Learning primeros lugares Ranking nacional premio Taller en Tecnológico de Monterrey "NEGOCIACION Y MANEJO DE CONFLICTOS ".

PROVEEDORA DE MEDICAMENTOS, S.A. DE C.V

Gerente de Compras

Tareas realizadas: manejaba una agenda de compra diaria a los diferentes laboratorios farmacéuticos y productos de otc, así como diferentes productos para surtido de farmacias, Manejo de personal, 21 personas a mi cargo 2 auxiliares de compras y 19 colaboradores en el almacén. Manejo de inventarios, conteos cíclicos e inventario anual. Se desarrollaban estrategias para mantener inventarios sanos de 4 a 6 semanas, negociaciones de ofertas con laboratorios, devoluciones, mermas y traspasos a diferentes sucursales a nivel nacional, Manejo de Auditorías Internas y Actualización de ofertas. Coordinación con las aéreas de ventas y embarques, Manejo de incidentes relacionados con el servicio, así como su resolución. Liderazgo desarrollando estrategias con el personal para poder ser eficientes en tiempos y resultados.

De
06/2004 a
08/2007
(Torreon-
Mexico)