



MARIA DEL ROSARIO CHAVEZ IBARRA

Objetivo

Desarrollarme como Profesional de la Industria Farmacéutica en el área de Representante Medico de alto desempeño, orientado a resultados con actitud de servicio, para lograr mis objetivos con visión estratégica de negocios. Cumpliendo en tiempo y forma con las metas de la compañía a la que pertenezca, Dispuesto a viajar. Áreas de Trabajo: Torreón y Durango

Fecha de Nacimiento

19 de Noviembre de 1971

Nivel de Estudios:

Licenciatura

Contador Público

Dirección

Cerrada de las cascadas
69

Fracc. Villas del Sol. CP.
27087

Torreón, Coahuila.

Estado Civil

Casada 2 hijos

Esposo: Carlos Escobedo
Cabrera

Hijos: Moroni A. Rendón
Chávez 29 años

Karla N. Escobedo
Chávez 17 años

Móvil

8718864426

Correo Electrónico

rossmoka@hotmail.com

No. Seguro Social

32917116991

CURP

CAIR711119MCLHBS09

R.F.C.

CAIR7111197U6

Experiencia Laboral

• UCB DE MEXICO, S.A. DE C.V. Abril 2015- Octubre 2018

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.

TALENT OPERATIONS ADVISOR: NANCY GALICIA VAZQUEZ Tel. Móvil: 5520161647

• PFIZER SERVICIOS P&U, S DE RL DE CV. Junio 2012- Octubre 2014

Representante Médico de Alto Desempeño, 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. GERENTE DISTRITO: ULISES SANCHEZ FIGUEROA Tel. 8112775843

• BACHER ZOPPI, S.A. DE C.V (MSD) Enero 2012 – Mayo 2012

Kam Cuenta Clave Cadenas Regionales y Farmacias; se desarrollan proyectos de crecimiento GANAR - GANAR 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. GERENTE NACIONAL: FELIPE ARISTIGUEZ GALMICH MSD Tel: 5554193465

CONTACTO MEDICOS:

*Neurólogos
Neuropediatras,
Neurocirujanos,
Cardiólogos,
Médicos
Internistas,
Médicos
Generales,
Urólogos,
Traumatólogos,
Reumatólogos,
Endocrinólogos,
Nefrólogos,
Psiquiatras,
Neurólogos,
Pediatras,
Neumólogos,
Alergólogos y
Gastroenterólogos*

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

• ASTRAZENECA, S.A. DE C.V. Agosto 2007 – Diciembre 2011

Representante Medico Profesional; visitando 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 “.

GERENTE DISTRITO: RAFAEL GONZALES BORREGO FINADO

• PROVEEDORA DE MEDICAMENTOS, S.A. DE C.V. Junio 2004 – Agosto 2007

Gerente de Compras, se 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.

Escolaridad

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

Conocimientos generales y 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.

Cursos

Tecnológico de Monterrey “Negociación y manejo de Conflictos “

Paquetes Computacionales (Software) Microsoft Office, CRM, Internet, Outlook, Teams, etc.