

RESUMEN CURRICULAR

# DATOS PERSONALES

Apellidos: Martínez Hernández

Nombres: Luis Miguel

**PERMISO LABORAL: 186200712813**

Nacionalidad: Venezolano

Lugar de Nacimiento: Caracas

Dirección: San Joaquín de flores, Residencial Villa Luisiana

Casa # 6-D, Heredia

Teléfonos: 506- 6195 3370

Correo Electrónico [lmmh\_2010@hotmail.com](mailto:lmmh_2010@hotmail.com)

# ESTUDIOS REALIZADOS

Segundaria Liceo “Andrés Bello”, Caracas.

Bachiller en Ciencias.

Superior U.C.V., Caracas, (1971 a 1972)

Ciclo Básico Faculta de Ciencias

I.P.C., Caracas. (1972 a 1975)

Profesor de Física de 4to año (Plan Keller)

Ejerciendo por 1 año

# EXPERIENCIA LABORAL

Dentro del campo de la Industria Farmacéutica en Venezuela:

Laboratorios Farma: 08/01/76 hasta 15/05/80

Visitador Medico

Laboratorios Bristol 02/06/80 hasta 05/03/88

(Unión de Bristol y Mead Johnson)

Trayectoria 06/80 hasta 03/82 Visitador Médico (Mead Johnson)

03/82 hasta 03/83 Gerente de Oriente (Mead Johnson)

03/83 hasta 12/83 Coordinador de Ccs. (unión de Bristol LAB. & Mead Johnson.)

01/84 hasta09/84 Visitador Línea Oncológica (exclusivo)

09/84 hasta 03/85 Gerente de Oriente Norte

03/85 hasta 09/85 Gerente Nacional Línea Nutricional

10/85 hasta 12/85 Gerente Nacional Línea Bidroxyl

01/86 hasta 03/88 Gerente Regional de Oriente

**Distribuidora J.G.D.H. Distribuidora propia negocios de Ferretería 88 / 93**

**(Sánchez y compañías, Electrofer, cuenta propia)**

Laboratorios Gentek 12/07/93 hasta 15/02/96

Gerente Regional de Oriente, 4 años campeones de ventas

Abbott Laboratories, c.a. 26/02/96 a 30/11/09

Trayectoria 02/96 hasta 07/97 Gerente de Territorio Oriente

07/97 hasta 10/04 Gerente Nacional de Ventas

Gerente Nacional de Ventas, supervisor de todos los representantes de las líneas

Especiales (Urología, Esclerosis Múltiple, HIV), atención a todas las droguerías de

Venezuela, coordinador del trabajo de los 14 gerentes distritales a mi cargo.

Logros:

* Conformar las dos líneas de trabajo de visita médica, una de Cuidados Primarios 90 representantes y la otra de Nutrición 36 representantes. A mi llegada sola se tenía 23 representantes entre cuidados primarios y anestesias.
* Colocar dentro del petitorio de IVSS y del MPP para la Salud, los productos destinados a enfermedades catastróficas, tales como, Esclerosis Múltiple, HIV, Cáncer de Próstata, Surfactante para Niños Prematuros, entre otros.
* Especialista en Licitaciones con el Gobierno y demás entidades oficiales.

10/04 hasta 10/07 Gerente de Promoción y Ventas

10/07 hasta 11/09 Gerente de Ventas Línea OTC\*\*\*

Logros:

* Fundador y responsable del proyecto especial de la Línea OTC de Abbott Laboratorios.
* 14 reps. A mi cargo, responsable del centro de transferencias de esta empresa con

Línea directa a las páginas de las droguerías más importantes, elaboración de las estrategias de comercialización, elaboración de los paquetes de comercialización. Presupuestos superados en más del 130% con tan solo tres productos (Dayamineral, Dayamin y Clearice)

* Colocar el Dayamineral como el 1° multivitamínico utilizado en Venezuela en apenas 06 meses de trabajar con la línea OTC.
* Las ventas y colocación de Dayamineral, durante dos años en Venezuela, lo coloco con el 60% de las de participación del mercado a nivel de Sur Americano.

Laboratorios Valmorca 01/06/2010 hasta 31/05/ 2011

Asesor para la colocación y distribución de los productos de la línea Hospitalaria de Valmorca (Surfactante para niños Prematuro y Anestesias).

Gerente de Ventas de la Línea Hospitalaria, con 6 reps. A mi cargo como línea especial y novedosa dentro de esta empresa. Durante los 12 meses de labores se superaban todos los objetivos a pesar de no tener los productos adecuados para la línea. Se logro pasar de vender 284 unidades de Surfactante en un año, a colocar más de 6.000 unidades en el año laborado. No llegaron nunca los anestésicos.

Negocios especiales con el IVSS, Ministerio de Salud y otras entidades gubernamentales.

SUN Pharma de Vezla. 01/06/2011 hasta 26/06/2016

GERENTE NACIONAL DE VENTAS

Análisis de la fuerza de ventas, redimensionar a los reps actuales, búsqueda de los candidatos idóneos para ocupar vacantes dentro de la misma. Formación a nivel de técnicas de ventas a toda la fuerza de ventas. Incrementar las ventas de los 4 productos existentes en más de un 140%. Lanzamiento de 20 nuevos productos. Realización de cenas conferencias con los principales especialistas de Neurología, Otorrinos, Cardiólogos, Internistas, Psiquiatras, Endocrinos.

En la actualidad manejo dos fuerzas de ventas (cardiológica & Neurociencia) con 35 representantes y 07 gerentes distritales. 23 productos.

CURSOS REALIZADOS

INCE .-Adiestramiento de supervisores en las técnicas de inducción al trabajo, métodos de trabajo y Relaciones Humanas. (03/79)

.-Comunicación en la empresa (03/79)

.-Dirección de Reuniones (03/79)

.-Psicología aplicada a la supervisión (03/79)

LAB. BRISTOL .-Desarrollo de la Personalidad

.-Técnicas de Ventas

.-Curso de Supervisión

.-Actualización de Promociones

ABBOTT LABORATORIES:

.- Técnicas de Ventas

.- D.T.V.

.- Nuevas Técnicas de Ventas

.- Curso de Supervisión

.-“Coaching Sales”

.- El Nuevo Líder de Abbott.

.- “Coaching”

.- “Desarrollo de las Habilidades de Ventas”

.- “Training de Training”

.- “Targeting”

.- “Efectividad de la Fuerza de Ventas”

CURSOS DICTADOS:

“Coaching a los Supervisores de Ventas de Abbott”

“Coaching II a los supervisores de Ventas de Abbott Lab.”

“Desarrollo de las Habilidades de Ventas”

“Efectividad de la Fuerza de Ventas”