



Lic. en Biología Molecular

Edad: 34 años

Nacimiento: 23 -04-1987,
San Rafael, Mendoza

Estado Civil: Casado

Contacto

Humberto Primo 369,
Bahía Blanca

rjmonti.a@gmail.com

Celular: (260)154650462

Linkedin:

www.linkedin.com/in/renato-josé-monti-3aa4b1160

[o-josé-monti-3aa4b1160](https://www.linkedin.com/in/renato-josé-monti-3aa4b1160)

Aptitudes Principales

- Marketing
- Dirección y desarrollo de fuerza de venta
- Relacionamento con el cliente.
- Estrategia de venta consultiva estructurada
- Multichannel engagement

Renato Monti

Gerente de ventas - Team Leader Fuerza de Ventas
en Sanofi-Genzyme

Experiencia Laboral

➤ COMERCIAL – Pharma

Laboratorio SANOFI-GENZYME (2017- Actualidad)

- **Gerente de Marketing– Terapia para enfermedad de Pompe (Dic 2021- Act)**
 - **Liderar** el equipo de marca cross funcional **Impulsa** la motivación de la fuerza de ventas hacia la aspiración de la marca (reuniones de ciclo y de lanzamiento)
 - **Proponer** objetivos nacionales de ventas **y lograr** un acuerdo con el Líder de Unidad de Negocio y los Gerentes de Ventas / Distrito.
 - **Diseñar y ejecutar** actividades promocionales en línea con la marca internacional y los mensajes claves.
 - **Reclutar y administrar** proveedores.
 - **Identificar oportunidades** comerciales y desarrolla casos comerciales.
 - **Desarrollar e implementar** Planes de marca.
 - **Traducir e implementar** campañas de marca internacional localmente.
 - **Analizar la investigación de mercado** y desarrollar el POA.
 - **Coordinar** la inteligencia competitiva e impulsar planes de acción competitivos.
- **Gerente de Ventas - Team Leader CSA Rare Diseases (Mar 2020-Dic 2021)**
 - **Gerenciamiento del equipo de representantes de venta** de terapia Enfermedades de Raras. 8 personas a cargo en BsAs e Interior.
 - **Análisis de territorio**
 - **Segmentación de clientes**
 - **Articulación e implementación de las estrategias** determinadas por la unidad de negocios y la compañía para **alcanzar los objetivos** de venta de
 - **Coaching** y el **feedback** dirigido a que cada integrante de equipo pueda alcanzar su máximo potencial.
 - **Trabajo transversal** con diversas áreas de la compañía, fundamental para cumplimiento de los objetivos.
- **Asesor Científico- Venta de Terapia de Enfermedades Raras.**
 - **Venta** de terapia para Enfermedades Raras.
 - **Conocimientos científico-Médico** para asegurar diagnóstico y tratamiento.
 - **Negociación, el desarrollo del mercado y la planificación territorial estratégica.**

➤ DOCENCIA UNIVERSITARIA

FACULTAD DE MEDICINA DE LA UBA (2014-2017)

- **Jefe de Trabajos Prácticos de Dedicación Exclusiva (2016-2017).** Cátedra de Embriología de la 1ª UA de Biología, Histología, Embriología y Genética. Equipo de 10 docentes a cargo.
- **Ayudante de Primera (2014-2015).** Cátedra de Embriología de la 1ª UA de Biología, Histología, Embriología y Genética.

➤ INVESTIGACIÓN CIENTIFICA

UBA CONICET (2012- 2017)

- **Tesista Doctoral.** Tema: *“Papel de Notch en el control embrionario de la simetría y la asimetría corporal en vertebrados”*. Desarrollado en IBCN-CONICET de la Facultad del Medicina de la UBA.

EEA INTA Mendoza (2010-2012)

- **Ayudante de laboratorio de biología molecular** en el Lab. de Fitovirología de la EEA- INTA Mendoza.
- **Tesista de grado** *“Caracterización de un miembro de la familia Tymoviridae asociado a una nueva enfermedad de vid en Argentina”*.

Cursos de gestión de equipos y técnicas de venta-Sanofi-ILEARN (2020-2021)

Management Essentials-(16hs)

Se enfoca en desarrollar las habilidades críticas de gestión necesarias para aumentar su rendimiento propio, así como la efectividad del equipo en función de:

- Una fuerte conciencia de sí mismo.
- La capacidad para dar coaching y feedback.
- Una comprensión profunda de su rol de Gerente; y las capacidades vitales para la efectividad del equipo.
- Reforzar la efectividad del equipo

MSR Academy - Programa de técnicas de venta (10hs)

El plan de estudios de habilidades de venta de la MSR Academy está diseñado para capacitar a los Representantes de ventas (MSR) para que incorporen a sus prácticas promocionales el Enfoque de entrega de valor, que es un modelo de compromiso del usuario basado en una relación de respeto con el cliente. El plan de estudios ha sido diseñado específicamente para comprender al cliente, crear credibilidad con el cliente y, en última instancia, ofrecer una propuesta de valor que lo guíe hacia la promoción del producto. El plan de estudios alineado con el marco de competencia de un representante de ventas, un conjunto dedicado de módulos de aprendizaje electrónicos y simulaciones para mejorar y optimizar la capacidad de cada uno de los representantes de ventas en para ofrecer un valor distintivo y diferenciado a sus clientes.

Leading Teams: Establishing Goals, Roles, and Guidelines – (60 min)

Este curso cubre las técnicas para sentar las bases para un equipo exitoso. Estas técnicas incluyen: establecer las metas de equipo, asignar los roles a los miembros del equipo y definir las pautas específicas que describan cómo deben comportarse los miembros del equipo para minimizar los conflictos y optimizar el rendimiento del equipo.

LeadingTeams: Managing Virtual Teams - (80 min)

Este curso ofrece a los líderes un marco para liderar equipos virtuales de manera exitosa. Define las competencias clave que deben tener los miembros de equipos virtuales y ofrece pautas para actividades específicas de equipos virtuales, tales como las teleconferencias y la toma de decisiones. También resalta una variedad de herramientas y tecnologías que generalmente se utilizan para la colaboración en equipos virtuales y presenta pautas para saber cómo elegir la tecnología adecuada para determinadas situaciones.

Fostering Effective Communication and Collaboration – (3hs)

Este curso define la importancia y los beneficios de promover la comunicación y la colaboración dentro del equipo. Incluye técnicas para fomentar la comunicación efectiva mediante el uso de un estilo de comunicación favorecedor y para garantizar que el grupo saque provecho de las reuniones de equipo. El curso también presenta estrategias que los líderes de equipo deberían implementar para fomentar la colaboración, por ejemplo, alentar sentimientos de pertenencia y hacer hincapié en una orientación de equipo.

Giving Feedback – (1hs)

La finalidad de este curso es ayudar a mejorar las habilidades a la hora de proporcionar ambos tipos de retroalimentación. El curso empieza analizando la importancia y la finalidad de la retroalimentación en general y, más adelante, se aborda la retroalimentación tanto positiva como negativa. También aprenderá una forma de proporcionar retroalimentación en tres pasos y tendrá la oportunidad de practicarlos.

Using Feedback to Improve Team Performance-(1hs)

Este curso esta centrado en como brindar comentarios a otros miembros de su equipo utilizando un estilo directo, honesto y asertivo cuyo objetivo es eliminar la incertidumbre. También aprenderá técnicas para ayudarlo a recibir y procesar los comentarios recibidos de otros miembros del equipo. Dominar este intercambio de comentarios permite crecer como individuo y mejorar el desempeño general del equipo.

Time Management- (2hs)

Análisis, planificación y priorización del tiempo de trabajo, propio y del equipo.

Formación Académica

- **Doctorado de la Universidad de Buenos Aires-FFyB** con orientación en Ciencias Biológicas (Incompleto- 5 años 2013 a 2017- Falta escritura y presentación de Tesis).
- **Licenciatura en Biología Molecular.** Título otorgado por la Universidad Nacional de San Luís (2012).

Idiomas

- **Inglés.** Nivel Intermedio-Avanzado. Instituto Oxford (hasta 5to año). San Rafael- Mendoza.

Informática

- **Operador profesional de PC:** MS Office (Word y Excel), MS Explorer, Google Chrome, Google Drive, Adobe Photoshop (nivel intermedio), Corel Draw (nivel intermedio)

Aptitudes

Manejo de personas

- Performance basada KPIs SMART
- Coaching-Feedback
- Adaptación al cambio

Relacionamiento con el cliente

- Estrategias adaptadas al cliente
- Comunicación y estrategias multichannel (Mail, mensajería, video-llamadas, teléfono)

Marketing

- Negociación
- Planificación
- Análisis de territorio y merca

Información adicional

Publicaciones Científicas

- **Sabrina Murgan, Aitana Manuela Castro Colabianchi, Renato José Monti, Laura Elena Boyadján López, Cecilia E. Aguirre, Ernesto González Stivala, Andrés E. Carrasco, and Silvia L. López.** *"FoxA4 favours notochord formation by inhibiting contiguous mesodermal fates and restricts anterior neural development in Xenopus embryos."* PLoS One. 2014 Oct 24
- **Castro Colabianchi AM, Revinski DR, Encinas PI, Baez MV, Monti RJ, Abinal MR, Kodjabachian L, Franchini LF, López SL.** *"Notch1 is asymmetrically distributed from the beginning of embryogenesis and controls the ventral center"*. Development. 2018 Jun 4

Congresos

- **Monti, R., Lanza Volpe, M. y Gómez Talquenca, S.** (2011) *"Primer Reporte de un Marafivirus infectando vid en Argentina"*. Congreso Argentino de Fitopatología, Mar del Plata, Argentina.
- **Lanza Volpe, Melisa; Monti, Renato; Moyano, Sabrina and Gómez Talquenca, Sebastián.** (2012). *"Host Range and Biological characterization of Argentinean isolates of Grapevine Leafroll associated virus 2"*. 17th Congress of the International Council for the Study of Virus and Virus-like Diseases of the Grapevine (ICVG)
- **Gómez Talquenca, S., Lanza Volpe, M., Monti, R., Moyano, S., Gracia, O. and Grau, O.** (2012) *"Evolutionary analysis of the coat protein gene of grapevine leafroll associated ampeloviruses"* 17th Congress of the International Council for the Study of Virus and Virus-like Diseases of the Grapevine (ICVG).
- **Revinski D., Monti R., López S.** (2014). *"Funciones tempranas de Notch en el desarrollo embrionario de vertebrado."* II Taller de Biología Celular y del Desarrollo.
- **Monti R., Revinski D., Castro Colabianchi A., Ticona R.** (2014) *"Control embrionario de la simetría y la asimetría corporal en vertebrados"*. II Taller de Biología Celular y del Desarrollo.
- **Monti, R. J., Revinski, D. R., Ticona Oquendo, R. M., Castro Colabianchi, A. M., González Stivala, E. and López, S. L.** (2015) *"Early control of left-right patterning and bilateral symmetry in Xenopus embryos"* THE 2015 LASDB MEETING.
- **Monti, Renato J.; Castro Colabianchi, Aitana M.; Ticona Oquendo, Rubén M.; López, Silvia L.** *"Rol temprano de Notch1 en la asimetría izquierda-derecha: estudio con morfolino fotoclivable en Xenopus laevis"*. II Taller de Biología Celular y del Desarrollo. (2016)

Actividades de Divulgación de Ciencia y Tecnología

- **Expositor Semana del cerebro** (2014). *"¿Cómo se trabaja en laboratorios de embriología?"*
- **Conferencista Semana del cerebro** (2015). *"Investigando neurociencias hoy"*
- **Conferencista Semana del cerebro** (2016). *"¿Cómo se investiga en neurociencias?"*
- **Conferencista Curso de Embriología Avanzada** (2016). *"Polaridad celular planar (PCP) y el desarrollo embrionario"*. 1ª UA de Biología, Histología, Embriología y Genética.
- **Conferencista Curso de Embriología Avanzada** (2017). *"Polaridad celular planar (PCP) y el desarrollo embrionario"*. 1ª UA de Biología, Histología, Embriología y Genética.