

Ismael Alberto Cajal

Matrícula Profesional: MP 2324

DNI 13530395

Castro Barros 125- (1876)

Bernal, Quilmes, GBA Sur, Argentina

TEL. (011) 6698-1989 Celular (011) 15-6845-5300

E-mail ismaelalbertocajal@yahoo.com.ar

Movilidad: Peugeot 308 –Año 2013



OBJETIVO PROFESIONAL

Soy un APM Senior, especializado en “nichos” de la Industria Farmacéutica y mi proyecto es formar parte de una Compañía donde pueda contribuir con mis conocimientos y habilidades a su Crecimiento, Expansión y Rentabilidad en el Mercado.

Principales competencias:

- Proactividad y amplios conocimientos/habilidades dentro de la Industria Farmacéutica
- Alta orientación al trabajo en equipo, a la planificación y los objetivos-metas de Compañía
- Capacidad, habilidad ejecutiva y aptitud/actitud para la solución de problemas y experiencia de negociación
- Orientación hacia el cliente interno y externo

Áreas de experiencia

- Confección de Informes para la Alta Dirección
- Detección de Necesidades/soluciones en Ventas de la Ind. Farmacéutica
- Elaboración de Planes de Negocios y micro marketing
- Coordinación de ventas. Investigación de Mercado. Manejo de Auditorias.
- Desarrollo de Apm's./ Organización de Congresos
- Planificación, Implementación y seguimiento al cumplimiento del Plan Anual de Ventas,
- Diseño y gestión de las estrategias de comunicación y ventas
- Liderar Equipos de trabajo/ventas
- Fluidas relaciones con Cuerpo médico y Sociedades Médicas/Kol's.

Principales Lugares y años de Trabajo:

- 1980-Laboratorios IMA (5 años) / Loa (1 año)
- 1986-Laboratorios Pfizer (11 años)
- 1997-Laboratorios MSD (5 años)
- 2001-B&L (1años) / Ingens (2 años)
- 2004-RTM (para Astra-Zeneca / Farmindec)(4 años)
- 2008-2009-SHS/Nutricia Bagó (1 año)
- 2009-2010-Laboratorios Bacon -Responsable de U.E.N. Gastroenterología (1 año)
- 2011-Hasta 31/Jul2013: para Abbot-(Irujol)-C.Plástica en todo el país-Quemados/Pié Diabético/Flebología
- Desde 1/Ago/2013: Lab Soubeiran Chobet: como Coordinador Línea Dolor y Opioides hasta Junio 2016

- **Desde Agosto 2016 en Laboratorios LAFEDAR como Business Developer-Tratamientos Especiales-OTC-OTX-Hospitalarios en CABA y Gran Buenos Aires**

Principales Líneas de Trabajo:

- **Generales:** Clínica Médica- Cardiología : UTI/ UCO/ ambulatorio- Ginecología- Gastroenterología- Alergia- Dermatología- ORL-
- **Especiales:** Urología-Oncología- Infectología Intrahospitalaria- HIV- Diabetes- Oftalmología-Enf. Congénitas del Metabolismo- Diagnóstico y tratamientos en Gastroenterología- Quemados/Heridas-Anestesiología-Cuidados Paliativos-Dolor-

Áreas de Estudios

- Diplomatura en Dirección de Negocios para la Industria Farmacéutica, Universidad Abierta Interamericana-Año 2010- *Graduado*

- Postgrado de Marketing Farmacéutico, Universidad de Belgrano-Año 2009- *Graduado*
- Terciario: Agente de Propaganda Medica- MP 2324
- Terciario: Teología/Antropología (Títulos: Bachiller, Lic/Reverendo)

Informática: (Avanzado)

- Base de Datos - Herramientas Gráficas - Herramientas Office-

Referencias

- **Matías Herrera Posse-Gte** *AbbVie Laboratories- Cel 15-40705023*
- **Vanina Faillace-Gte** *Gral Marketing Abbott Laboratories- Cel 15-50637105*
- **Abel Di Gilio**, *ex -Gerente de Laboratorios Elea - Ahora CEO en Sinergium Biotech, integrado por los laboratorios Elea, Biogénesis-Bagó, y Novartis Celular 15-44401367*
- **Alejandro Gooding**, *Gerente Nutricia Bagó y SHS Internacional Celular 15-50072246*
- **Matías Nicolini**- *Director de Laboratorios Bacon- 011-4709-0171 y celular 011-67441898*

- **Carta de Presentación- BENEFICIOS**

Señor Gerente,

Como podrá observar en mi CV, llevo más de 35 años en la Industria Farmacéutica, actividad que fue moldeando y conformando un perfil de aptitudes y actitudes relacionadas con la Promoción y Venta en diversos segmentos. Mis últimos años he estado focalizado en especialidades para “nichos” del Mercado Farmacéutico. Querría apenas anotar algunos de los puntos que podrían ser de su interés y que además serían algunos de mis aportes a Vuestra Compañía:

- Soy muy **organizado, creativo, proactivo y constante**, lo que minimiza los imprevistos, optimiza las posibilidades del éxito, mejora el aprovechamiento de los recursos y provee de nuevas ideas y estrategias para alcanzar las metas tanto diaria como en el tiempo.
- Soy **flexible, ubicado y procuro mejorar constantemente en mis responsabilidades**, lo que genera una fluida y conveniente adaptabilidad a los cambios, mejora la contribución al entorno laboral y a la productividad, minimiza la fricción a los nuevos desafíos y asegura la cooperación en el esfuerzo mancomunado. Me agrada **recibir sugerencias que mejoren mis habilidades y las solicito periódicamente con el deseo de crecer. No guardo rencor por ningún motivo y procuro mantener los canales de comunicación abiertos en todo lo que depende de mí.**
- Soy **feliz en mi profesión y procuro un entorno de trabajo honesto y transparente**, lo que me permite disfrutar diariamente mi tarea, hacerla con alegría, aceptar los grandes desafíos diarios y a largo plazo, y **aportar a la Empresa la confiabilidad requerida en la administración responsable de sus activos.**
- Soy un convencido de las ventajas del **trabajo en equipo**, me agradan las **buenas relaciones interpersonales**, procuro **valorar las cualidades y aportes de cada persona con quien interactúo**, lo que me brinda un ambiente productivo de trabajo, ayuda a la comunicación fluida y confiable, mejora la predisposición para la contribución individual y permite el logro de los Objetivos de la Compañía.
- He alcanzado una muy **buena y estrecha relación con profesionales** Líderes de Opinión en diversas especialidades en la Región Sanitaria VI/La Plata, Capital y en muchas Provincias del País, incluyendo Directores, Administradores, Encargados de Licitaciones, Contadores y Tesoreros, secretarías, farmacéuticos y personal paramédico, lo que permite una mayor rapidez de acción para introducir medicamentos tanto en Licitaciones Públicas y compras directas como en Privados y facilita la continua utilización de los mismos, lo que a su vez permite incrementar las ventas en forma sostenida, dependiendo de las patologías target.
- He podido **ayudar a mis Gerentes** en la formación de apm's, he manejado las ventas y forecast de las Droguerías de Capital y zona sur, he realizado **ventas directas** a Municipalidades, he participado en Licitaciones como Apoderado de ventas, he tenido además el manejo del micro-marketing de líneas de HIV, ATB's, Unidad Coronaria, Hemodinamia, Oftalmología y Oncología entre muchas otras especialidades, lo que me permite ser objetivo en cuanto a la optimización de recursos, comprender con agilidad la visión y estrategias de Marketing para poder implementarlas con rapidez y mantener la

tenacidad para alcanzar los resultados propuestos. Puedo organizar y manejar además algunas Auditorias del Mercado Farmacéutico, lo que me permite descubrir a mis clientes fieles y mis clientes target para focalizar el crecimiento pautado por Marketing.

- Soy *respetuoso de las personas y de sus posiciones laborales* y por principios personales jamás menoscabo sus acciones ante otros con el afán de desacreditarlos, lo que me permite ser *confiable y colaborar prestamente* en todo lo que se me solicita; aportar ideas o esfuerzos especiales para la obtención de las metas, mejorar la comunicación y evitar roces y fricciones o suspicacias que deterioran las relaciones y los Objetivos de Ventas. Además, puedo decir que soy una persona fiel, leal y confiable, ya que no abandono a mis superiores o pares en ningún momento adverso, cualidad poco común en nuestro entorno actual.

Así como a los Médicos les vendemos “beneficios” y no “características aisladas”, he procurado describir algunos de los “beneficios” que puedo aportar a su Compañía y así complementarnos mutuamente en los objetivos. Queda en UD la facultad de evaluar y determinar si mis cualidades responderán o no al Perfil de Representante que necesita Vuestra Compañía en estos momentos.

Estoy realmente agradecido por su deferencia a mi presentación escrita y espero poder agradecerle personalmente a la brevedad.

Me despido con toda la consideración y gentileza que Su Persona merece,

Respetuosamente,

Ismael Alberto Cajal

APM MP. 2324- Cel. 011-6845-5300