

Roberto Remédio das Vendas

Rua Nascimento Novo, nº 123 • Bairro Centro
93300-000 • Espírito Santo • ES
(51) 999 888 777 – roberto.vendas@hotmail.com

OBJETIVO

Gerente de Promoção Médica

PRINCIPAIS QUALIFICAÇÕES

- ✓ Sólida experiência na área de **Promoção Médica** em todos os níveis estratégicos e hierárquicos.
- ✓ Construção de planos estratégicos com Proatividade, agilidade e envolvimento, gerando maior produtividade e rentabilidade.
- ✓ Forte credibilidade no gerenciamento de equipes, construído com base na transparência, autenticidade e bom relacionamento.
- ✓ Foco na valorização do potencial do indivíduo e do coletivo, coordenando os objetivos individuais, e os vinculando às metas da corporação.
- ✓ Grande intercâmbio com as mais diferentes áreas corporativas, promovendo potencialização, clareza e unicidade das ações estratégicas organizacionais.
- ✓ Atuação em diversos segmentos e linhas, com grande vivência em segmentação e fidelização junto aos clientes.
- ✓ Motivado para desafios, com responsabilidade maior na busca contínua de melhores resultados – “Foco na Solução”.

EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS

MANTECORP / HYPERMARCAS.

JUN/16 A ATUAL

Empresa nacional de grande porte líder em diversos segmentos do ramo farmacêutico, de higiene e consumo.

Gerente Nacional De Promoção Médica

- ✓ Criei um **processo contínuo** e natural de sucessão em todos os níveis, desenvolvendo um grupo gerencial altamente qualificado e focado no desenvolvimento de suas equipes, permitindo várias promoções internas.
- ✓ Liderei o Projeto de Formação de **Equipe Consultores em Dermatologia**, desenvolvendo um programa de captação, capacitação e treinamento contínuo da equipe de promoção, projetando uma sustentação dos resultados e crescimento em market share dos produtos.
- ✓ Unifiquei e implementei o **Plano de Marketing Anual a Quatro Mãos**, construindo um Plano Tático regionalizado para o ano seguinte com participação do MKT, resultando numa visão única e global, e com grande ganho de tempo e aumento no período de atuação.
- ✓ Implantei o **Programa de Indicador de Performance Individual (IPR/IPG/IPGR)**, criando uma avaliação de oportunidade individual de crescimento para cada representante e gerente de forma situacional, o que proporcionou uma evolução de market share de mais de 10% no resultado Brasil.
- ✓ Desenvolvi o **SAM - Sistema de Ações de Marketing** - como ferramenta gerenciadora das ações e investimentos num sistema integrado com todas as áreas envolvidas, o que gerou uma maior agilidade na liberação dos investimentos, acompanhamento, e, principalmente, respaldo para a companhia no que diz respeito ao Compliance.
- ✓ Estruturei toda a **equipe Dermatológica** de Promoção Médica na Hypermecas, mapeando todos os perfis e potenciais geográficos, permitindo uma rápida adaptação e integração da equipe no segmento.
- ✓ Multipliquei para todo o Brasil a prospecção e **vendas no canal Governo e Empresas**, demonstrando às demais regionais o modelo de sucesso da regional Sul e os resultados obtidos, o que possibilitou um aumento nas vendas em mais de 5% Brasil e padronização dos produtos em vários centros de referência e grandes empresas.

MANTECORP.

OUT/12 A MAI/16

Empresa nacional de médio porte líder em diversos segmentos do ramo farmacêutico e consumo.

Gerente Regional de Promoção Médica

- ✓ Liderei a construção do Plano Anual Regional Sul, avaliando as oportunidades de crescimento por meio de um plano de metas com visão mais ampla e o envolvimento de todos, construindo assim um objetivo comum, o que fez a regional ter uma evolução no market share de 15,6% para 20,3% no primeiro ano.
- ✓ Apliquei modelo de liderança onde o crescimento e desenvolvimento das pessoas foi nossa maior ambição. Dessa forma, construí uma equipe gerencial e de representantes altamente qualificados, resultando em várias promoções e num dos turnovers mais baixos do Brasil.

- ✓ Implementei o Projeto Piloto Scaflam Desconto '0' SC, onde apresentei como alternativa de resultado e custo a utilização de apenas 10% do valor concedido em desconto em ações de MKT. Conquistamos um aumento em receituário de 6.5% para 9.7% em 6 meses e uma redução de mais de R\$ 500.000,00 em verba promocional, e a multiplicação do projeto de forma situacional para todo o Brasil.
- ✓ Conduzi projetos de pré-lançamento de produtos, analisando oportunidades de utilização de ferramentas locais para uma maior sustentação e agilidade na concretização dos resultados. A regional obteve posição de destaque na apuração dos dados iniciais e também sua manutenção. (Ex.: Alivium, Desalex, Predsim).
- ✓ Gerenciei a reestruturação das regionais SPI e Sul com ajustes dos setores e equipes, conseguindo uma melhor cobertura geográfica com redução de custos de 19% no projetado para o ano.
- ✓ Desenvolvi programa de vendas para o canal Governo, propondo metas de prospecção individual nesse canal, incrementando a receita líquida em 13% ao ano, aumentando nossas frentes de atuação.

ATENÇÃO: SABIA QUE VOCÊ PODE NOS APOIAR PARA CONTINUARMOS PRODUZINDO MATERIAIS DE QUALIDADE COMO ESSE? BASTA VOCÊ CONTRIBUIR, COM QUALQUER VALOR, PARA QUE NÓS POSSAMOS CONTINUAR AUXILIANDO, GRATUITAMENTE, AS PESSOAS QUE ESTÃO NA LUTA POR UM NOVO EMPREGO OU CRESCEREM EM SUAS CARREIRAS. NOSSA CHAVE PIX É B2B.SALES10@GMAIL.COM (MESO INTELIGÊNCIA EMPRESARIAL LTDA.). AGRADECEMOS O SEU APOIO!

SCHERING-PLOUGH.

ABR/07 A SET/12

Empresa multinacional de grande porte líder em diversos segmentos do ramo farmacêutico e consumo.

Gerente Distrital de Promoção Médica e Vendas

Gerente de Contas (durante o período de Gerente Distrital).

03/00 A 03/01

- ✓ Elaborei plano estratégico estabelecendo um foco de atuação para a equipe, com metas individuais e pontos de *check*, o que permitiu a equipe maior qualidade e consistência na execução do trabalho, e assim, conquistamos a posição de equipe de maior market share do ano.
- ✓ Desenvolvi a integração das ações e habilidades individuais da equipe para desenvolvimento do grupo, com base no exemplo do colega e ganho de tempo na implementação das ações, o que proporcionou uma integração e fortalecimento muito grandes do grupo, com uma busca e responsabilidade constante no coletivo.
- ✓ Implementei plano de padronização de Diprosan em clínicas e hospitais, estabelecendo junto à equipe levantamento de todas as clínicas e hospitais de potencial nesse segmento, e elaboramos uma estratégia de padronização para cada uma delas, onde efetivamos a venda em 75% dos locais prospectados.
- ✓ Elaborei campanhas de vendas junto às equipes de televendas dos distribuidores, o que gerou um incremento de vendas expressivo, sendo que alguns produtos ultrapassaram os 15%. (Ex.: Quadriderm).
- ✓ Viabilizei pedidos semanais, através do controle ativo de estoque e demanda dos produtos junto aos clientes e equipe de campo, o que diminuiu o percentual de ruptura em mais de 15%.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- **Graduação em Tecnologia do Empreendimento- Universidade Do Oeste de Santa Catarina – UNOESC** (Concluída em 2003)
- **Curso de Estratégia de Empresas – FGV** (Concluído em 2010)

IDIOMAS E CURSOS

- **Línguas: Inglês** – Intermediário e **Alemão** – falado.
- **Cursos:** 1. Técnicas de Vendas; 2. Liderança Situacional; 3. Gestão por Competências; 4. Planejamento Estratégico e PDCA; 5. Great Manager Program Brasil; 6. The 7 Habits Positional Selling; 7. Vendedor Profissional; 8. Escola de Líderes; 9. Matemática Financeira; 10. A Arte de VenSer; 11. Outros: vendas, recrutamento, seleção, etc.

Posts que você gostará de ler no nosso Instagram @curriculo_objetivo:

