**HENRY BENITO CEPEDA MONCAYO**

****

1707845697

Cédula

Urb, Club Los Chillos: De las Cucardas lot 118 y De las Rosas.

Dirección de Residencia

(02)6008305 (02)2907073

Teléfonos de Residencia, Teléfono de la Oficina

0984496929

Celular

daniela\_r1969@hotmail.com

Correo electrónico personal

casado

Estado Civil

PERFIL PROFESIONAL

Ingeniero Comercial de la Politécnica del Ejército especialización en Marketing y Ventas, con gran experiencia en la industria farmacéutica desde distribución hasta la Gerencia de Distrito, con couching al equipo de visitadores médicos, fijación de objetivos de venta según DDD (Datos de Distribución de Drogas) y objetivos de prescripciones según las auditoras. Diseño de estrategias y actividades a seguir para el cumplimiento de los objetivos. Conocimiento y buenas relaciones con médicos top en las diferentes zonas; especialmente Hosp. Metropolitano, clientes de los principales canales como Farcomed, Farmaenlace Sumelab y distribuidores pequeños. Conocimiento de: fijación de presupuestos, costos relacionados al producto (PRCs), costo de la fuerza de ventas (SFC), y con mucho énfasis Efectividad de Fuerza de Ventas (SFE). Manejo de la implementación, control y seguimiento de estrategias de MKT relacionados a los productos y aterrizados en el mercado por la fuerza de ventas. Manejo y seguimiento al compliance de la compañía según IFI y las Leyes locales de distribución y promoción de productos farmaceúticos.

EXPERIENCIA LABORAL

**GRUNENTHAL ECUATORIANA**

**12/1999 – 02/2010 - 12-2010 – 03-2013**

Esta es una organización Alemana con más de 30 años de presencia en el mercado farmacéutico ecuatoriano, de carácter familiar, que se dedica a la producción, comercialización y exportación de productos farmacéuticos. Sus ventas son cercanas a los USD $40 millones con casi USD26 en farma Grunenthal, la diferencia se reparte entre exportaciones al resto de América latina y el Caribe, y; distribución de terceros, tiene alrededor de 200 empleados en el Ecuador.

**Gerente de Distrito 01/2007 – 02/2010**

**Coordinador Equipo 12/2010 – 06/2012**

**Visitador Master 06/2012 – 03/2013**

Reporte a la Gerencia de la Unidad de Negocios. El número de personas a mi cargo en forma directa nueve visitadores médicos. El presupuesto de la línea Omega para la R1 (Sierra) año 2009 de USD 4.4 Mio. Con una reestructura en el 2011 fue de 10 Mio, la cual fue cumplida al 103%

**Mis funciones y responsabilidad son:**

* Analizar constantemente los mínimos cambios que se producen en el mercado, y retroalimentar la información necesaria tanto a la gerencia de la unidad de negocios como a cada representante para a su vez tomar los correctivos necesarios y desarrollar estrategias de equipo y por zona que nos permita alcanzar los objetivos ya definidos
* Diseñar planes para garantizar eficiencias, con altos índices de cobertura, penetración y efectividad tanto con médicos como con farmacias, con énfasis en las principales categorías llámese Gold, AAA o Top
* Dar couching al equipo de tal manera que desarrollen sus mejores habilidades para la ejecución de su trabajo en las mejores condiciones laborales, y lograr un equipo de alto rendimiento con objetivos claros y realizables.
* Desarrollar métodos de calificación y rankings con medidores de gestión establecidos que nos permita conocer y tomar decisiones sobre la gestión de la fuerza de ventas. Esto involucra: carrera de visita médica, incremento de sueldos y asensos.
* Definir objetivos de venta y prescripciones para cada representante por zona.

**Asistente Unidad de Servicios de Marketing Oct / 2006 – Enero 2007**

Reporte a la Gerencia de Servicios de Marketing, el número de personas a mi cargo en forma indirecta 60 visitadores a médicos a nivel nacional.

* Implementar a nivel nacional esquema de segmentación de mercado para un adecuado manejo de fichero médico. Fichero de farmacias y de instituciones
* Desarrollar e implementar nuevas técnicas de visita médica junto con el entrenador encaminadas a descubrir y satisfacer necesidades en cuanto alternativas terapéuticas se refiere.
* Afinar los ficheros junto con el departamento de sistemas para un trabajo enfocado y productivo, que responda a los parámetros establecidos por la casa matriz.
* Focalizar todas las herramientas asignadas a los representantes, para un adecuado manejo de los recursos, que signifiquen bajas inversiones con alta productividad (Efectividad de Fuerza de ventas)

**Visitador Médico Dic / 1999 – Sep 2006**

Reporte a los gerentes de distrito, último presupuesto manejado fue de USD 35.000 en las zonas a mi asignadas, las zonas manejadas en todo el tiempo de visita médica fueron: Hosp. Metropolitano 4 años, Nororiente de Quito, valles norte de Quito, Sur oriente de Quito, Esmeraldas y Manabí norte.

**Logros más sobresalientes**

Como **Visitador Médico** tercer puesto nacional 2000, segundo puesto nacional 2001, 2002 y campeón nacional de ventas en el 2003.

Como **Gerente de Distrito** el 100% de cumplimiento de ventas del equipo en el año 2011

Mantener el principal producto de la compañía en el 1º y 2º puesto del ranking farmacéutico ético en los últimos tres años.

Como Gerente de Distrito lograr primer puesto de Mesulid en el mercado farmacéutico total en Enero y Febrero del 2008, según IMS

**BOHERINGER INGELHEIN**

**Oct/ 1997 Dic/ 1999**

Visitador MédicoZonas trabajadas Hosp. Metropolitano, Riobamba, Latacunga, Lago Agrio, representante con la línea Knoll productos promocionados Isoptín, Pasta Granugena, Akinetón, Iruxol panel de médicos visitados MIN, CAR, MEG, PSI.

Logros obtenidos, más cualitativos que cuantitativos, muy buen acercamiento con la sociedad de Cardiología, muy buenas relaciones con médicos cardiólogos e internistas del Hospital metropolitano, reingreso de Isoptín en el Hosp. Militar tanto a la farmacia interna como externa.

Motivo del retiro de la compañía netamente de presupuesto en el año de cierre bancario e intervención de cuentas por parte del estado, se tuvo que eliminar la línea en el Ecuador

**CIBA-GEIGY**

**12/ 1990 – 12/1996**

**Asistente de Almacén Dic / 1990 Dic 1994**

Preparación y entrega de pedidos, cobranza a todos los clientes a los cuales se entregaba dichos pedidos, manejo de inventarios y distribución línea cibavision, responsable directo del adecuado manejo de inventarios de la línea Ciba, en ciertas ocaciones asistencia en el área de contabilidad de costos por lo general al cierre de cada mes.

**Representante Médico Ene /1995 – Dic 1996**

Trabajo de promoción y ventas en la línea OTC de ese entonces productos promocionados Bialcol Liderfeme, principalmente, desarrollo de clientes clave del centro de Quito específicamente mayoristas

Zonas trabajadas Esmeraldas, Santo Domingo, centro y norte de Quito. Desarrollo y capacitación en productos a fuerzas de ventas de distribuidores.

Motivo de la salida liquidación por fusión de Ciba Geigy con Sandoz

.

ESTUDIOS REALIZADOS

**ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO ESPE**

1989-1994

 “Ingeniería Comercial” con especialización en Marketing y Ventas

**COLEGIO EXPERIMENTAL JUAN PIO MONTUFAR**

Bachiller Clásico Especialización Físico- Matemático

1985

OTROS ESTUDIOS

* Seminario INSIDE (Inteligencia emocional y desarrollo personal) 1999
* Seminario Vendedor Asesor Vendedor versátil 1997
* Seminario Vendedor Consultivo 2007
* Curso manejo de IMS y CLOUSE UP 2006
* Couch Farmacéutico y Manejo de Equipos de Alto rendimiento 2009
* Efectividad Fuerza de Ventas 2009
* Mente Triádica y PNL (Programación Neurolinguística) enfocado al adecuado

Manejo de Equipos de Visita 2009

**IDIOMAS**

**ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO**

Suficiencia en el idioma

Marzo 1992- Marzo 1994

**RECONOCIMIENTOS**

Incluya los reconocimientos académicos, profesionales y extracurriculares. Solo considere los que sean relevantes.

* Premio Récord ventas de Grunenthal Ecuatoriana (Diciembre, 2003)
* Premio segundo puesto récord ventas Grunenthal Ecuatoriana (Diciembre 2001 -2002)
* Premio Mejor Desarrollo Mesulid a nivel mundial (Diciembre 2007)

REFERENCIAS LABORALES

Sr. Rafael Balseca

Gerente de Ventas

Grunenthal Ecuatoriana

Celular 097558866

Ing. Milton Gallardo

Gerente de Mercadeo

Grunenthal Ecuatoriana

Celular 0997342463

Lcdo. Edison Logroño

Fisiatría y Rehabilitación

Ex Presidente Sociedad Ecuatoriana de Fisiatría

Celular: 095694230 /022290948