



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.

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 Diprospan 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.