



**Marketing y Ventas en Sector Pharma & OTC.
Desarrollo de Estrategias Comerciales.
Posicionamiento de Marcas.
Líder en Equipos Interdisciplinarios.**

Jesús Antonio Salcedo Avila

33 1892 7482 salcedoantoniojasa@gmail.com

www.linkedin.com/in/antoniosalcedojasa/

Zapopan, Jalisco y/o CD Mexico

Perfil

Soy un profesional responsable, honesto y leal, con una actitud afable que genera un impacto positivo en mi entorno. Tengo habilidades para liderar y mejorar el rendimiento del equipo, así como para organizar de manera eficiente el trabajo mientras analizo estrategias y coordino planes. Mi capacidad empática refuerza mi papel como líder transformador. Mi compromiso con la mejora continua y la innovación contribuye a lograr resultados sobresalientes en cada proyecto.

Objetivo

Aspiro a ocupar una posición gerencial y/o directiva en mercadotecnia y/o ventas. Mi objetivo es aportar mis habilidades en análisis financiero y desarrollo de iniciativas comerciales para potenciar el crecimiento de ventas, reducir gastos y aumentar los márgenes. Mi enfoque se centra en diseñar estrategias encaminadas en alcanzar metas y generar resultados.

Educación

2022 Certificación Forjando Socios Estratégicos. Sales Specialist Club.
2012 Maestría en Mercadotecnia. ITESM.
2009 Certificación Gerencia Profesional en Ventas. ITESM.
2009 Certificación Innovate Marketing. ITESM.
2008 Licenciado en Sistemas Computacionales Administrativos. ITESM.

Software: Office. **Idiomas:** Español- Inglés.

Trayectoria Laboral

2023. Gerente Comercial & Mercadotecnia.

MDC Dental.



Responsabilidades: A cargo del departamento de Mercadotecnia y análisis comercial con 8 personas a cargo. (Objetivo de ventas Anual \$600MDP responsabilidad compartida).

2021 / 2023. Gerente de Unidad de Negocio Pharma & OTC.

PiSA Farmacéutica.



Responsabilidades: Analizar, planear y ejecutar las iniciativas estratégicas para la generación de recetas de visita médica, entrega de resultados con un ROI positivo, seguimiento y apoyo del alcance a la meta mensual de ventas. (Objetivo de ventas Anual \$2,200MDP responsabilidad compartida).

Principales Logros:

- Gestionamos de forma efectiva las iniciativas comerciales estratégicas enfocadas al médico y colaboré interdisciplinariamente con un equipo de 500 vendedores para alcanzar la meta de visita médica en un 93% (\$2,046MDP) y un 10% de crecimiento vs '21.
- Coaching face to face con representantes de venta para comunicarles una nueva metodología de ventas para crear socios estratégicos.
- Logré incrementar la venta en el segmento OTC en \$10MDP derivado de un análisis de disponibilidad por sucursal y por ruta en los 3 clientes más potenciales a nivel nacional.
- Desarrollé un análisis de la red médica de cada vendedor para transformar su fichero médico y volverlas más rentables.
- Optimicé el presupuesto de gasto de promoción de visita médica generando un ahorro de \$5MDP (6% inversión total portafolio) en '22 vs '21 derivado de un análisis de segmentación de rutas potenciales en venta.

2019 / 2021. Gerente de Cuenta Clave Cuadros Básicos.



Responsabilidades: Catalogar las marcas de los portafolios de visita médica, Hospitales, OTC y Electrolit en los diferentes clientes a nivel nacional, garantizar disponibilidad de los productos catalogados en cada cliente, análisis de venta y precios para crecer y administrar la rentabilidad del negocio, responsable de métricas de servicio. (Objetivos de ventas Anual \$185MDP a cargo).

Principales Logros:

- Eficiente el sistema de pagos de rebate a través de contratos de venta trianuales para el intercambio de información y mejorar la relación administrativa con cada cliente.
- Integré dos nuevos clientes a la cartera logrando incrementar la venta anualizada en \$11MDP (Venta a Cuadro Básico de la Universidad de Veracruz, facturación anual: \$6MDP y Venta Cuadro Básico Hospital Universitario de Puebla, facturación anual: \$5MDP).
- Incrementé nuevos productos en el catálogo de 12 clientes de '21 vs '20 con un valor de \$5MDP (3% venta total portafolio), derivado del diseño e implementación de un tablero de control en Power BI para la toma de decisiones estratégicas por cliente.
- Analicé precios de los clientes de Cuadros Básicos y establecí un nuevo %Rebate para los clientes, lo que derivó en un incremento de \$10MDP (5% venta total portafolio) sobre la facturación total en '21 vs '20.

2016 / 2019. Gerente de Unidad de Negocio Sistema Nervioso Central.



Responsabilidades: Análisis financieros y comerciales para incrementar la venta y las recetas, análisis para reducir gastos e incrementar el margen, diseño y desarrollo de estrategias disruptivas orientadas al alcance de las metas. (Objetivo de venta \$220MDP a cargo).

Principales Logros:

- En conjunto con la Gerencia Nacional de Ventas, logramos ser la mejor unidad de negocio 3 años seguidos en cuanto a %Margen (>90%) y (% alcance a la meta >100%), esto respecto a las diferentes unidades de negocio en PiSA de Visita Médica.
- Logré trabajar eficientemente con el equipo interdisciplinario de 100 vendedores a nivel nacional a través de la gestión de iniciativas comerciales, lo que derivó en rebasar la meta de ventas en +3% alcanzando \$226MDP anualizados.
- Gestioné a mi equipo de colaboradores (2 líderes de mercadotecnia) uniendo habilidades y liderazgo, logrando entregar en tiempo y forma los planes de mercadotecnia solicitados por la dirección ejecutiva comercial de 10 marcas a cargo.

Otras posiciones ocupadas:

2015 / 2016. Gerente de Marca Salud Femenina. IFA Celtics.

2014 / 2015. Profesional de Ventas. Prudential Financial.

2011 / 2013. Gerente de Marca Ético & OTC. Chinoin

2010. Representante de Ventas Zona Centro Ciudad de México. Chinoin.

Habilidades:

Pensamiento analítico & estratégico

Ventas estratégicas

Liderazgo transformacional para equipos de ventas
& marketing

Aprendizaje continuo

Innovación

Trabajo en equipo