



Desarrollo de Proyectos en el Sector Farmacéutico.
Lanzamiento de Nuevos Productos. Estrategias de Marketing.
Formación de Equipos Multifuncionales.

Jonathan O. Ortiz Villagomez

55 3399 4229

ortizvillagomez@gmail.com

www.linkedin.com/in/jortiz-villagomez

Ciudad de México



PERFIL

Profesional altamente colaborativo con una sólida trayectoria en estrategia de marketing y ventas en la industria farmacéutica, donde he demostrado habilidades excepcionales en el desarrollo de proyectos innovadores y el liderazgo de equipos multifuncionales. Cuento con experiencia internacional en marketing, inteligencia de negocios y ventas, destacando mi compromiso con la excelencia organizacional y capacidad para obtener resultados tangibles.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2023 / 2025. Maestría en Finanzas. UAG / ASU

2009 / 2011. Maestría en Administración. UNAM

2003 / 2007. Licenciatura en Comercio Internacional. ITESM / HHL

Software: Office. Idiomas: Español – Inglés – Alemán - Francés

EXPERIENCIA

2023. Director de Alianzas Estratégicas.

M8 Pharmaceuticals



Responsabilidades: Encargado de gestionar la relación con ocho socios comerciales clave, fundamentales para el modelo de negocio de la compañía. Garantizar la rentabilidad del negocio mediante una estrategia de precios, plazos, ofertas y planes de crecimiento competitivo y estratégico. Dirigir el desarrollo y ejecución de planes estratégicos, alineados con las necesidades del mercado, para asegurar el cumplimiento de objetivos. Colaborar estrechamente con equipos multidisciplinarios para implementar campañas integradas de marketing y ventas, optimizando así la rentabilidad. Encabezar negociaciones con líderes del sector para establecer alianzas estratégicas que impulsen el reconocimiento de las marcas.

Resultados: Lideré las negociaciones para la renovación de contratos con los dos principales comerciales de la compañía, lo que representaba mantener la promoción de 15 productos, con un valor de \$932 millones MXP. También gestioné la negociación para añadir dos productos más al portafolio con otro socio comercial.

2021 / 2023. Director de Unidad de Negocio.

M8 Pharmaceuticals

Responsabilidades: Diseñé y lideré la implementación de la estrategia comercial para la Unidad de Negocio de Psiquiatría. Supervisé un equipo comercial de 44 personas, así como su equipo de apoyo, que incluía gerentes de marca, capacitación, inteligencia de negocios, marketing digital y suministro. Fui responsable de garantizar la salud financiera y la rentabilidad de las marcas bajo mi supervisión. Planifiqué y dirigí el desarrollo de oportunidades de negocio y lanzamientos de productos, formulando planes y proyectos rentables y sostenibles.

Resultados: Gestioné el desempeño de la Unidad de Negocio, manteniéndola como la más grande de la compañía, con un nivel de ventas de \$870 millones MXP, y un crecimiento de 7%. Desarrollé la estrategia para el lanzamiento del primer producto propio de la compañía. Establecí nuevos controles y estrategias de comunicación con la Fuerza de Ventas, lo que derivó en alcanzar un 96% de cobertura de visita, y más de un tercio de los representantes por arriba de la cuota de ventas. Mantuve la salud financiera de la unidad, desarrollando planes para maximizar la inversión en proyectos, así como lograr alianzas estratégicas con jugadores clave dentro del mercado de psiquiatría.

2021. Gerente de Marketing.

Responsabilidades: Lideré el desarrollo y la gestión de productos, así como la administración de recursos y estrategias de marketing para la Unidad de Psiquiatría, logrando posicionarla como la más grande dentro de la compañía.

Resultados: Desarrollé e implementé la estructura de la Unidad de Psiquiatría, conjuntando ocho productos de tres diferentes socios comerciales, con un valor de \$650 millones MXP.

2019 / 2021. Gerente Regional de Marca. Lundbeck



Responsabilidades: Desarrollé y dirigí la estrategia del portafolio de esquizofrenia en la región MAC (México, Centroamérica, Caribe y Región Andina), que comprende 17 países. Supervisé equipos multifuncionales en la gestión de productos y lanzamientos, además de liderar iniciativas comerciales y de apoyo a los procesos médicos y normativos. También formé parte del equipo de marca global, participando en la Estrategia Global y diversas iniciativas de marketing. Asimismo, planifiqué estrategias de marketing y coordiné la implementación de la estrategia digital para la región ALMA (Sudeste Asiático, Australia, Oriente Medio, Latinoamérica, Corea y África).

Resultados: Realicé el lanzamiento comercial de un nuevo producto en el mercado en cinco países de la región, logrando establecerlo como una nueva opción terapéutica entre los principales médicos tratantes, en dos indicaciones. Esto representó \$6.5 millones USD para la compañía, logrando alcanzar tasas de crecimiento de 43%. Me encargué de supervisar la estrategia digital en los mercados emergentes de la compañía (ALMA), siendo el principal proyecto el desarrollo de una página especializada para médicos, a nivel global.

2015 / 2019. Gerente de Marca. Lundbeck

Responsabilidades: Planifiqué y supervisé la estrategia de los productos establecidos de la empresa, que representaban el 63% de las ventas totales. Diseñé tácticas para mitigar el impacto de los genéricos de bajo costo en el mercado. Además, lideré exitosamente el lanzamiento de nuevos productos y extensiones de marca. Realicé análisis de mercado y diseñé estrategias para maximizar la participación de las marcas en el mercado. También llevé el control del presupuesto y los procesos operativos.

Resultados: Me encargué de desarrollar la estrategia de contención para el principal producto de la compañía, que recién había perdido su patente. Logramos mantenerlo como el producto líder de su clase terapéutica por tres años más. Realicé toda la estrategia para el lanzamiento de un nuevo producto, complementando uno existente en el portafolio, con un valor de \$110, millones MXP. Establecí una campaña de revitalización de dos productos de la compañía, logrando la evolución de una aportación de \$54 millones MXP a \$87 millones MXP en dos años.

EXPERIENCIA DOCENTE

2011 / Actual. ITESM – CCM / Guadalajara. Profesor titular de las materias de Administración Hospitalaria, Fundamentos de Gestión Administrativa, Emprendimiento y Gestión, Marketing en Salud, Marketing Digital y Modelos Multidisciplinarios de Atención en Salud.

DIPLOMADOS

2021. Diplomado en Administración de Marcas. University of London.

2017. Diplomado en Administración Estratégica. UNAM.

2014 / 2015. Diplomado en Finanzas. ITESM.

2013. Diplomado en Microeconomía. University of Illinois.

2011 / 2012. Diplomado en Gerencia de Marca y Producto. ITESM.

HABILIDADES

Capacidad de análisis

Análisis del mercado

Creatividad e innovación

Habilidades de liderazgo

Formación de equipos de multifuncionales

Estrategias de marketing

Implementación de estrategias ventas

Lanzamiento de nuevas marcas

Pensamiento estratégico

Toma de decisiones informadas

Resolución de problemas complejos

Comunicación efectiva

Trabajo en equipo y colaboración

Gestión del rendimiento y mejora continua

Negociación efectiva

Desarrollo de relaciones interpersonales