



DATOS PERSONALES

Jorge Manuel Pérez González.

: 607.14.29.29

: A Coruña.

: jorgemanuelpg@telefonica.net

: <https://es.linkedin.com/in/jorgemanuelperezgonzalez>



Director Regional de Visita Médica, con conocimiento del trabajo tanto en compañías multinacionales como nacionales y en diversas áreas terapéuticas. Acostumbrado a trabajar en entornos muy competitivos y cambiantes. Con experiencia en seleccionar, formar, desarrollar y gestionar equipos de venta, impulsándolos a la consecución de los objetivos. Actitud positiva y crítica constructiva, orientado a la consecución de los resultados, estando acostumbrado a implementar y realizar un seguimiento exitoso de las estrategias comerciales.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

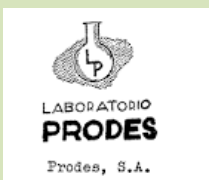
1996 - 2016:



Gerente de Zona Visita Médica en Grupo Zambón.

- Área de Trabajo: Desde el 2013: Todo el norte de España, incluyendo Navarra, la Rioja, Burgos y Palencia, con 10 personas a mi cargo. Anteriormente la zona era Galicia-Asturias y León.
- **Funciones:** Consecución de los objetivos marcados por la empresa, desarrollo y ejecución de los Planes Comerciales y de Marketing, selección, formación, motivación y desarrollo de los Visitadores de mi equipo, orientándolos a la consecución de los objetivos de ventas
- En el período 2013-2015 hice las funciones de Director Regional en la línea de farmacias, con la función de ponerla en funcionamiento, estableciendo los planes de acción y trabajo de cada delegado para la consecución de los objetivos.
- **Logros más destacados:** Consecución del primer puesto en el ranking de ventas en el área de analgesia (Espidifen) y de respiratorio con Fluimucil. Introducción en todos los hospitales de mi zona de nuestro ácido hialurónico, estableciendo planes de acción individuales para el crecimiento de dicho producto en cada hospital, consiguiendo ser el número uno de España. Puesta en marcha la presentación, al final de cada año del plan de acción del siguiente, presentándolo a la dirección de la empresa para su aprobación, Realización de curso de técnicas de venta y gestión de territorio a los delegados que entraban en la compañía. También en el período de Responsable de la línea de farmacias, he elaborado el plan de acción, de mi zona, de los productos no financiados, para la venta en farmacia, así como la formación de los delegados para la realización de Acciones Especiales

1991-1996.



Gerente de Zona en el laboratorio Daker- Farmasimes (Grupo Prodesfarma)

- Área de trabajo: Galicia, Asturias, León, teniendo a mi cargo a 9 personas.
- **Funciones:** Puesta en marcha de la zona, partiendo de cero, seleccionando, formando y fomentando el éxito del negocio que se acababa de formar.

1985-1991



- **Logros más destacados:** El éxito de ventas alcanzado ya desde el primer año, con las personas seleccionadas en la nueva línea. Lanzamiento con éxito de un nuevo antiinflamatorio-analgésico (Airtal) consiguiendo desbancar desde el primer año al principal competidor (Voltaren).

Gerente de Zona en Laboratorio JUSTE SAQF.

- Área de trabajo: Galicia, Asturias, León y Zamora, teniendo a mi cargo a 8 personas.
- **Función:** Puesta en marcha de los planes de acción establecidos por la empresa, así como reestructuración de la zona para hacerla más exitosa.
- **Logros más destacados:** Conseguir una estructura de equipo dedicado a la Visita Médica, orientándolos hacia los objetivos marcados por la empresa.

1983-1985



Visitador Médico Hospitalario en Laboratorio SQUIBB.

- Durante el primer año la **función** era la de Visitador Médico, teniendo el principal objetivo de desarrollar el Inhibidor de la ECA (Capoten). El segundo año el trabajo fue de **especialista de Hospitales de Galicia**, teniendo la función de instaurar estudios clínicos en las áreas de negocio implicadas en la HTA.
- **Logros más destacados:** Consecución de la introducción hospitalaria en todos los hospitales de mi zona de responsabilidad de Capoten. Conseguir poner los estudios clínicos previstos en las unidades de negocio implicadas en la HTA.

1981-1983



Visitador Médico en Laboratorio ASTRA-IFESA.

- Área de trabajo: zona norte de la provincia de la Coruña.
- Logros más destacados: El aprendizaje de la profesión.

FORMACIÓN ACADEMICA



- Delineante General (impartido por el SEAF-PPO) Bachiller Superior y COU.

FORMACIÓN CERTIFICADA



- Cursos relacionados con la actividad como: Técnicas de Gerencia, Gestión del territorio, Gestión de equipos comerciales, Habilidades Directivas, Selección de Personal, Coaching, Resolución de conflictos, etc. impartidos por HayGroup, Apoconsult, Profesional Learnign Systems, etc. Estando dispuesto a relacionarlos todos ellos, así como a presentar la correspondiente certificación.

INFORMÁTICA



- Paquete office
- Premiere, Precise.
- Linux

IDIOMAS



- Castellano competencia Nativo.
- Gallego competencia Nativo
- Ingles competencia intermedio
- Portugués competencia intermedio.