

FRANCISCO GONZALEZ MONTOYA
INGENIERO COMERCIAL | AVDA EL RODEO NORTE #1613 CASA 60,
LAMPA - SANTIAGO
13.332.567-0

RESUMEN

Perfil profesional del área comercial en compañías farmacéuticas y retail, con experiencia comprobada en el desarrollo de cuentas claves y segmentos ligados al Mercado público con excelentes resultados de gestión. Experiencia integral de CENABAST, buen nivel de relacionamiento con clientes internos y externos, pensamiento estratégico, liderazgo. Desempeño exitoso en trabajo zonal de cuentas a lo largo de Chile.

EDUCACION

Ingeniero Comercial titulado
Universidad Austral de Chile
(1997-2003)

Educación Básica y Media
Instituto Salesiano de Valdivia

APTITUDES

Sentido de Urgencia
Hacer que las cosas sucedan
Creatividad
Liderazgo
Conocimiento de mercado
Pensamiento Estratégico

EXPERIENCIA

KAM CANAL PUBLICO (Enero 2015 a Junio 2017) SANITAS CORP (Farmacéutica)

- Responsable del desarrollo comercial de cuentas/segmentos públicos Arica a Pta Arenas (CENABAST, Servicios de Salud, Hospitales, Municipalidades, FF.AA, otros) de las unidades de negocio Instituto Sanitas S.A. y Chemopharma S.A.
- Gestionar el cumplimiento de venta nacional del canal, tomando los KPI's (costo estándar, margen operacional, DSO), ejecutando el abastecimiento de los clientes según los contratos y órdenes de compra vigentes y desarrollando las oportunidades del mercado.
- Crecimiento 50% en ventas con portafolio de productos altamente demandados.
- Apoyar el proceso comercial y administrativo de la cuenta clave CENABAST
- Coordinar y monitorear la gestión administrativa del equipo de ejecutivas de licitaciones (2) y vendedores del país (13).
- Mantención de Forecast- Control de stocks de ambas unidades de negocio.
- Administrador de Point 2.0, MASNET y portal Mercado Publico para ambas unidades de negocio.
- Reporta a Gerencia y áreas claves de la compañía.

Logros

- Incorporación de 13 productos a los programas de Intermediación, Ministerial y Fondo de Farmacia en CENABAST, con niveles de servicio y entrega a nivel nacional sobre el 95%, con una facturación de MM\$1.800/anual y cerca de MM2,5 cajas/anual con cobertura país
- Crecimiento valores y unidades en segmentos públicos que se concentraron en Región Metropolitana, VIII, IX y zona Sur, todas sobre presupuesto.

Ref: Gustavo Vargas, Gerente Planificación Sanitas Corp.
(gvargas@sanitas.cl) +569 68479450



FGONMONT@GMAIL.COM



@POLLOVALDO32



+56 9 89656607



**FRANCISCO
GONZALEZMONTOYA**

CONSULTOR FEELANCE (Septiembre 2013 a Diciembre 2014)

- Asesorías a empresas del sector alimenticio, en el diseño de estrategias de marketing, desarrollo de productos y colocación de productos en el Canal Supermercados

KAM INSTITUCIONAL (Junio 2012 a Agosto 2013)**SANOFI (Farmacéutica)**

- Ejecutivo responsable de la gestión integral de las cuentas públicas de Santiago y CENABAST, que representaban un 18% de la compañía en Pharma, reportando a Oncology & Diabetes Business Units.

Ref: Aldo Sanguinetti, Gerente Institucional Laboratorio Pasteur

KAM INSTITUCIONAL (Marzo 2008 a Junio 2012)**ROCHE (Farmacéutica)**

- Responsable del 12% del presupuesto anual de la compañía, interactuando con cuentas de Santiago, Viña del Mar, Valparaíso, Temuco y Valdivia. Responsable de CENABAST y hospitales públicos de Santiago.
- Levantar y procesar la información necesaria en las cuentas claves a cargo con la finalidad de asesorar a las Unidades de Negocio (Oncología y Enfermedades Crónicas) en la toma de decisiones sobre las oportunidades y amenazas.
- Desarrollo y Asesoramiento de contactos de alto nivel en cuentas a cargo.
- Desarrollo, implementación y seguimiento de plan anual para las cuentas claves a cargo, que permitan asegurar la concreción de los objetivos para cada cliente.
- Coordinador integral de todas las actividades al interior de cada cuenta, maximizando esfuerzos y recursos de la compañía.
- Seguimiento de órdenes de compra, stocks, ventas por cuentas y productos.
- Desarrollo e implementación de sistema de reportes mensuales de las cuentas claves a Gerentes de Unidades de Negocios, así como asesorar a éstos en la elaboración de planes de marketing.

Logros

- Logré blindar el market share de manera exitosa del producto Mabthera (Rituximab) en sector público por 2 años.
- Logre reducir la deuda de los hospitales públicos año a año.
- Logre cumplir las cuotas de mercado y ventas año a año

Ref: Leonardo Rasse, Gerente de Ventas Nacional Tecnofarma (+56 9 98229590)

JEFE DE VENTAS MULTITIENDAS CORONA VALDIVIA (Mayo 2006 a Febrero 2008)

PRETENSION RENTA

A Convenir



FGONMONT@GMAIL.COM



@POLLOVALDO32



+56 9 89656607



**FRANCISCO
GONZALEZMONTTOYA**