

Víctor Manuel Armijo Medina

Dirección : Gran Misión N° 1677, Maipú, Santiago

Fecha Nacimiento: 05 de Octubre de 1980

Nacionalidad : Chileno, casado una Hija

Fono : 6- 2367100

Victor.armijo05@gmail.com

RESUMEN

Profesional orientado al trabajo por objetivos, experiencia asociada en gestión de reportes para las Gerencias General y Finanzas, Un alto poder de análisis y facilidad para el trabajo en equipo y Experiencia en implementación de Controles de gestión.

HISTORIA ACADEMICA

- Ingeniero en Administración de Empresas, mención Finanzas (Inacap 2010)
- Agente de Ventas mención Visitador Médico (Propam Corporación Santo Tomas 2001)
- Contador (Liceo Comercial San José 1998)

HISTORIA PROFESIONAL

Laboratorio Axon Pharma (Junio 2010- Junio 2013)

Controller en Administración y Logística (Junio 2010 a Junio 2013)

Procesos de Control en Administración General enfocado en Finanzas, Contabilidad y Recursos Humanos.

Finanzas/RRHH

- Control de Flujos de caja semanal (Cash Flow)
- Análisis de las cuentas por cobrar y pagar
- Conciliación mensual de gastos presupuestado versus real
- Contacto con Proveedores nacionales (evaluación en base a ley 20.393) y extranjeros.
- Elaboración de Budget anual y supervisión de costos
- Profit and Loss Statement (P&L) “ Estados de Perdidas y Ganancias”
- Administración de Ventas, orientado al proceso de gestión y post venta de cadena de productos al cliente final
- Revisión y Control de Remuneraciones del personal

Logística

- Control de compras a nivel local en base a demanda de insumos.
- Planificación de la demanda a nivel regional la cual es coordinada con Gerencia de Marketing de cada filial de Axon Pharma.
- Importaciones, Exportaciones y Reexportaciones a cada filial la cual tiene su centro de operación administrativa desde Chile.
- Rolling Forecast de manera de evitar sobrestock o quiebres de productos en cadena de clientes.
- Incorporación de nuevos productos en CATE para obtener EAN13 Y DUN14
- Encargado del acondicionamiento de productos en base a las variables logísticas y regulatorias que existen en cada país.

Posición : KAM (Key Account Manager) Marzo 2011 a Junio 2013.

Ventas/Marketing

- Liderar la Relación Comercial con los principales cliente Retail (Cruz Verde, FASA y Salcobrand) e Instituciones privadas (Cesfar, Liga Epilepsia Santiago,
- Identificar nuevas Oportunidades de Negocio de manera de ampliar el portafolio de productos ya existentes y analizar incorporación de nuevos clientes en base a análisis de categorías para cubrir el 80% del mercado en una primera etapa.
- Coordinar estrategias comerciales una vez que se analicen las fortalezas y debilidades de cada clientes.
- Definir e implementar la estrategia comercial para las principales cuentas categorizadas de acuerdo a Instituciones Públicas y Privadas.
- Negociar acuerdo comerciales con los Clientes de manera de generar demanda y reforzar gestión de cobranza de manera de optimizar los días calle de acuerdo a condiciones establecidas.
- KPI con las Base de datos de Close Up- IMS y DDD para evaluación de las futuras proyecciones de Ventas y utilización de presupuestos otorgados mensualmente
- Mercado Público
 - Detectar oportunidades de negocio en base a principios activos.
 - Validar los criterios básicos de postulación.
 - Postular en una primera etapa con criterios fijos de postulación.
 - Seguimiento a propuesta licitadas.
 - Identificar motivos por el cual no fue adjudicada y realizar mejoras
 - Analizar a la competencia de manera mensual.
- Análisis de la demanda diaria y simplificación de búsqueda de oportunidades de negocios en el mercado público.

Novofarma Service S.A. (Septiembre 2001 –Junio 2010)

Posición : Ejecutivo Comercial, Cobranza , reportando directamente a Gerente General y Finanzas

Principales responsabilidades

Incorporación de nuevos clientes a la operación logística de Novofarma , negociación con las cadenas farmacéuticas para cumplir con los plazos de Venta establecidos

- Cronograma con las diferentes etapas de incorporación de nuevos clientes basándose en procedimientos internos de la empresa.
- Validación de bases de datos logísticos y clientes basados en parámetros de programación.
- Prueba de proceso en ambiente paralelo para diferenciar errores antes de iniciar proceso de carga de datos.
- Reuniones con clientes Laboratorios para ver fortalezas y debilidades en la operación diaria.
- Implementación de ambiente Web para clientes de modo de tener información on-line de sus operaciones diarias.
- Análisis de inventario anual
- Análisis de cuentas por cobrar para diferencia clientes incobrables.
- Reunión con cadenas farmacéuticas para buscar una solución al atraso de facturas de modo de disminuir los días calles

Grunenthal Chilena Limitada (Diciembre 1998 –Agosto 2001)

Posición : Ejecutivo de Finanzas reporte directo a Gerente de Finanzas

Principales responsabilidades

Análisis semanal de cuentas por cobrar y flujo de cajas

- Cash Flow de ingreso y gastos
- Clasificación de clientes con buen o mal comportamiento de pago
- Control de Facturación
- Conciliación Bancaria

CURSOS

Taller “Técnicas de Cobranza” Universidad de Santiago ((Marzo 2007)
Modelamiento de planillas Excel Instituto ICARE (Mayo 2004)

CONOCIMIENTOS ADICIONALES

Sistemas :RP CS-SOLOMON-BPCS-SAP

Excel Avanzado

Ingles básico

Ley 20.393, conocimientos a nivel general de manera mitigar riesgo a Empresas en base a subcontratistas.

RECOMENDACIONES

Angel Seara

Gerente General

Axon Pharma Chile

Andreas Lehna

Gerente General

Novofarma Service S.A.