

JUAN PABLO GARCÍA ARENAS

ANTECEDENTES

Ejecutivo con más de 20 años de experiencia en Mercadotecnia, Ventas y Planeación Estratégica de productos farmacéuticos veterinarios. Alto conocimiento en Comercialización y Estrategias de Venta, Distribución y Logística. Enfocado en la formación y desarrollo de equipos de trabajo para alcanzar los objetivos organizacionales.

Con probadas habilidades de Liderazgo, Creatividad y Negociación, Trabajo en Equipo y poder de Convocatoria, Análisis de problemas, Logro de resultados, así como Relaciones Interpersonales.

OBJETIVO

Desempeñar una posición en una organización donde pueda con mi experiencia, conocimientos y habilidades, aportar y contribuir al desarrollo del negocio y al mismo tiempo consolidar un plan de carrera profesional.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

ASESOR COMERCIAL

LABORATORIOS TORNEL S.A DE C.V.

Gerente Unidad de Negocio

MACRO VET S.A DE C.V.

Gerente Comercial

NOVARTIS SALUD ANIMAL

- Gerente Comercial
- Gerente Nacional de Ventas

CIBA GEIGY MEXICANA

- Coordinador de Ventas
- Gerente de Producto Animales de Compañía
- Planeador de Producción
- Gerente de Producto Bovinos

LABORATORIO E.R. SQUIBB & SONS

- Servicios Técnicos Ganadería

FORMACIÓN ACADÉMICA

Diplomado en Desarrollo Personal y Acción Directiva

Pi Factor Humano

Diplomado en Desarrollo de Negocios y Habilidades Directivas

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM)

Diplomado Desarrollo Gerencial

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM)

Licenciatura Medicina Veterinaria y Zootecnia

Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)

SEMINARIOS:

- Leading in the Front Line
- Futurcast (Planning / Forecasting)
- Recursos Humanos para Gerentes
- Negociación “ASE”
- Desarrollo de Fuerza de Ventas
- Coaching
- Manejo de Medios en Emergencias
- Marketing en la Industria
- Farmacéutica
- Diversity and Inclusion
- Comunicación Efectiva.

LABORATORIOS TORNEL

- Responsable para crear la Unidad de Negocio, Desarrollo del portafolio de productos, así como el diseño e implementación de estrategias, para posicionar a la compañía dentro de este mercado.

MACRO VET

- Desarrollo, Implementación y Dirección de esta Comercializadora, con cobertura en el Occidente del país. Enfocado a la comercialización de productos para todas las especies.

NOVARTIS SALUD ANIMAL

Gerente Comercial

- Desarrollé e implementé acciones logrando que la Unidad de Negocio creciera en promedio 20% durante los últimos 3 años, a pesar de la salida del mercado del producto principal de la línea (organofosforados). Desarrollo y reforzamiento de Cuentas Clave en segmentos específicos
- Implementé el sistema de Futurcast como parte de una estrategia para reducción de nivel de inventarios a nivel global, a través de una herramienta de forecasting, y trabajé con el equipo de Operaciones para mejorar el sistema de entregas a los clientes.
- Realicé la reestructuración de la fuerza de ventas, lo que permitió una mejor cobertura de las zonas potenciales, con apertura de nuevos clientes e incremento en ventas en la distribución tradicional.
- Desarrollé e implementé el sistema de incentivos para Distribuidores como parte de un plan de fidelidad de la cadena comercial, logrando que cerca del 70% de los distribuidores alcanzaran o rebasaran su presupuesto.
- Participo con las Gerencias Comerciales de las Unidades de Negocio en Pharma en los planes de Capacitación y supervisión de la fuerza de Ventas así como en la implementación de estrategias de acercamiento al médico (parrillas promocionales), así como el seguimiento en campo.
- Participo en el grupo de comunicación Corporativo para el lanzamiento de la marca “Novartis” a nivel nacional, basada en la plataforma internacional.

Gerente Nacional de Ventas

- Reestructuré la cadena comercial así como la fuerza de ventas, determinando nuevos territorios de venta, seleccionando los distribuidores y definiendo el canal de Cuentas Clave para atención directa por parte de la empresa, independientemente si los clientes eran atendidos por distribuidores. Estas acciones permitieron que las ventas crecieran en más del 50% en un lapso de 3 años.
- Implementé acciones comerciales para disminuir el impacto de la salida del mercado de productos que representaban casi el 30% de la venta, logrando recuperar en un año y medio el nivel original, sin la introducción de nuevos productos.
- Implementé un plan para la capacitación de la fuerza de ventas de los distribuidores, incrementando la lealtad a las marcas de la compañía
- Implementé la estrategia de promotores en las zonas clave, para el impulso de los programas de Higiene principalmente. Esto llevó al crecimiento de la línea entre 20 - 30% por año, convirtiéndola en la segunda más importante para la compañía

CIBA GEIGY MEXICANA

- Integré nuevos distribuidores en zonas sin cobertura, y desarrollé estrategias para ganar participación vs competidores.
 - Realicé investigaciones de mercado para la introducción de nuevos productos, principalmente para el mercado de Bovinos y Mascotas, así como los planes de Mercadeo y de Lanzamiento.
 - Elaboré material técnico y de soporte para la venta de los productos de la línea, además de la capacitación de la fuerza de ventas y apoyo técnico en campo.
 - Impartí pláticas técnicas comerciales en diferentes foros, como parte de la promoción de la línea,
-