



LUIS JOSÉ ORTEGA

AGENTE PROPAGANDA MÉDICA
VISITADOR MÉDICO (APM) MATRICULA PROV/CABA
M-R.U.P. 243965 / RIMAPM APM-95959643

CONTACTO

Teléfono: +54 9 221-542-5075 - joseortega.sdz@gmail.com
La Plata - Provincia Buenos Aires - Argentina
<https://www.linkedin.com/in/luis-j-ortega-g-b826aba0>
<https://luiletort.negocio.site/>

PERFIL PERSONAL

Técnico Superior Universitario en Informática, con años de experiencia entre: la Visita Médica especialmente en el área de Salud Mental, así como en la Administración de Recursos Informáticos.

Orientado a trabajar con Líderes de Proyectos y asociados en general de una organización. Con preferencia a trabajar por objetivos, a realizar informes y seguimiento de acciones, bajo planificación semanal. Buen manejo de los recursos computacionales y constantemente actualizando mis conocimientos en mi área profesional. Soy una persona: empática, disciplinada, ordenada y con una buena adaptación a los cambios. Con foco en los resultados y con Fé en el beneficio de la prosperidad.

ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN

- Fuerte conocimiento en habilidades de comunicación, con el objetivo: pasar la mayor parte del tiempo en contacto directo con los clientes como sea posible.
- Programar tiempo regularmente para prospectar en forma consistente.
- Experiencia en descubrir los resultados que desea el cliente, me esfuerzo en como ayudarlos a lograr el éxito.
- Control y depuración de información uso gestor de base de datos - (SQL).
- Microsoft Office, Herramientas diseño Gráficos-Video, Gestores Base Datos, Aplicaciones ERP.

OTRAS HABILIDADES

- Estilos Sociales (Laboratorios Pfizer).
- Negociando el SI (Laboratorios Pfizer).
- Dirigiendo Beneficios (Laboratorios Pfizer).
- Targeting (Laboratorios Pfizer).
- Metodología Fijación Objetivos Individuales.
- Reconocimiento y Manejo del Estrés.
- Pasos Básicos de la Visita en Pre-venta.

EXPERIENCIA LABORAL

ADMINISTRATIVO BSCA. SAGRADO CORAZÓN (2019-PREST)

- Elaborar, recibir y archivar documentos con orden clasificado y control.
- Gestiono la administración y mantenimiento de los proveedores.
- Informar y atender al público a través de diferentes vías, garantizando su satisfacción.
- Incluir nuevos procesos y herramientas para mejorar la calidad del servicio. Esto generó confianza en los clientes de que la empresa está organizada y está trabajando para proporcionar un servicio de alta calidad, incrementando su eficiencia en un 85%.

REPRESENTANTE MÉDICO (APM)

Novartis (2010-2014) | Venezuela.

- Dar soporte y asesorar a profesionales de la salud, con foco en el mensaje promocional de las diferentes marcas a trabajar; según las pautas promocionales de la empresa.
- Ejecutar diferentes estrategias y procesos con planes de acción concretos, darle seguimiento, evaluar los resultados obtenidos y presentación ante reuniones de gerencia de ventas.
- Aumento de las ventas en un 20% en el tercer año. Este logro se debe a la ejecución exitosa de estrategias de ventas efectivas, como la creación de relaciones con los profesionales de la salud y la promoción de productos nuevos y existentes.

Pfizer (1999-2010) | Venezuela.

- Territorio Nor-oriental. Geodon, Zolof, Neurontin, Lyrica, Celebrex, Bextra, Lipitor, Inspra, Norvasc, Lipitor, Accupril, Caduet.
- Los medicamentos mencionados son de alto impacto en el mercado, el hecho de que hayan tenido exitosos lanzamientos y sean altamente prescritos por líderes de opinión; indica que logré un impacto positivo en el crecimiento de las ventas en 15% anual de los productos en la grilla promocional en los años 2007 al 2009.

JEFE DEPARTAMENTO COMPUTACIÓN

Hotel Méliá Venezuela. | 1996 - 1999

- Resolución de conflictos en la red interna.
- Asistencia técnica a los clientes y asociados en la empresa.
- Evaluar y soporte técnico a la interfaz entre hardware y software.

FORMACIÓN ACADÉMICA

INSTITUTO UNIVERSITARIO DE TECNOLOGÍA "ISAAC NEWTON"

Técnico Superior Universitario en Informática.

FINEDU

AGENTE PROPAGANDA MÉDICA

