



# JUAN JOSÉ SANTIAGO MORDASINI

ESP. EN MARKETING Y DIRECCION COMERCIAL  
LIC. EN COMERCIALIZACIÓN

## PERFIL PROFESIONAL

Especialista en comercialización con experiencia de más de 25 años en el área comercial.

Mi objetivo es trabajar en una empresa donde pueda desarrollar mis capacidades y conocimientos tanto laborales como profesionales.

## DATOS PERSONALES

 Zelarrayán 1670, CABA

 jmordasini@gmail.com

 02/12/1977

 DNI:26.345.892

 115908-6808



## FORMACIÓN ACADÉMICA

- 2024: Diplomatura en Comunicaciones, Marketing Digital y Social Media Universidad Siglo 21
- 2021: Posgrado Especialización en Marketing y Dirección Comercial Universidad Siglo 21.
- 2021: Diplomatura Product Manager & E-commerce. Coder House
- 2018: Diplomatura Diplomatura SAMF® en Marketing y Negocios para la Industria Farmacéutica UAI- Universidad Abierta Interamericana
- 2017: Licenciatura en Comercialización EAN. Promedio: 8.76
- 2012: Agente de Propaganda Médica Universidad Favalaro.

## OTROS CONOCIMIENTOS

- Importación y Exportación de Productos y Servicios - UTN.
- Gestión de PYMES - UTN
- Community Manager - UTN
- Logística" - Intercontact.
- Herramientas de Gestión para Mandos Medios" - Axon Training.
- Negociación Efectiva - Axon Training
- Programa de Oratoria y Comunicación - Marketing.
- Manejo de Paquete Office.
- Sistemas Dynamics CRM. ODOO CRM
- Microsoft Power BI, SAP.
- Google ADS.
- Doppler - E-mail Marketing.
- Idioma Inglés: Nivel Intermedio - avanzado

## EXPERIENCIA LABORAL

### Jefe de Ventas

DRIPLAN S.A. | FEBRERO 2023 - JUNIO 2024

- Equipo comercial a cargo de la unidad de negocio hospitalaria.
- Venta de tecnología médica a las principales instituciones del país.
- Responsable de los distribuidores en todo el país de equipamiento médico (Fisher & Paykel, Medela, Welch Allyn, Hillrom-Baxter, entre otros)

### Jefe de Ventas

GASTROTEX S.R.L. | MAYO 2022 - FEBRERO 2023

- Conducción del equipo comercial a nivel país.
- Venta de tecnología médica (Gastroenterología, Cirugía, Ginecología, Urología y Neumonología).
- Responsable de los distribuidores en todo el país de insumos descartables (ELLA, Hilzo, AGS, Rocamed, Medwork, ERBE, Tontarra, Laprosurge, Richen)

### Gerente Comercial - Marketing - Product Manager

INGREDIENTS SOLUTIONS | OCTUBRE 2019 - ABRIL 2022

- Rediseñar las acciones comerciales.
- Product Manager, responsable de la gestión integral de los productos.
- Desarrollar los nuevos negocios, proyectos, distribuidores locales y LATAM.
- Optimizar la productividad en las áreas estratégicas de la compañía.
- Definir e implementar la estrategia de marketing de la compañía.

### Jefe de Ventas Pharma

QUIMTIA ARGENTINA | NOVIEMBRE 2016 - OCTUBRE 2019

- Realizar venta de principios activos y excipientes a los principales laboratorios nacionales e internacionales, químicas y droguerías.
- Negociar comercialmente con los proveedores de API y excipientes.
- Contactar y realizar la comunicación directa con los responsables del sector compras en los laboratorios medicinales.
- Planificar la demanda de los clientes.
- Desarrollar nuevos clientes y mercados.
- Realizar el presupuesto de ventas de la unidad Pharma.
- Asignar la cartera de clientes a los ejecutivos de cuenta.

### Gerente Comercial

PLUS PAPIER | ENERO 2016 - OCTUBRE 2016

- Colaborar con la gerencia de la empresa en cuanto al desarrollo de estrategias comerciales.
- Analizar estadísticamente la previsión de compras COMEX.
- Desarrollar las nuevas líneas de negocio.
- Incrementar la cartera de clientes mediante licitaciones privadas a través de Bionexo.
- Realizar las demostraciones técnicas de insumos médicos en diferentes clínicas, sanatorios y hospitales.

### Supervisor de Cuentas

GRUPO LOGÍSTICO ANDREANI | AGOSTO 2012 - ENERO 2016

- Implementar el seguimiento de las nuevas políticas de venta.
- Desarrollar comercialmente en el área de venta institucional.
- Confeccionar el seguimiento de presupuestos, cotizaciones, licitaciones y ventas.
- Realizar la fidelización e incremento de la cartera de clientes.

### Ejecutivo de Cuentas - APM

AIR PRODUCTS AND CHEMICALS, INC | NOVIEMBRE 2007 - JULIO 2012

- Implementar el seguimiento de las nuevas políticas de venta.
- Desarrollar comercialmente en el área de venta institucional.
- Confeccionar el seguimiento de presupuestos, cotizaciones, licitaciones y ventas.
- Realizar la fidelización e incremento de la cartera de clientes.

### Ejecutivo de Cuentas Especiales

DROGUERÍA FARMASUN | MARZO 2003 - OCTUBRE 2007

- Realizar la venta de medicamentos a farmacias e instituciones.
- Planificar los objetivos comerciales.
- Desarrollar el seguimiento de equipos de venta.
- Analizar las venta y rentabilidad.
- Cotizar las operaciones especiales a farmacias y droguerías.