



DANIEL ALEJANDRO ALBARRACÍN

JEFE COMERCIAL | GERENTE DE VENTAS | KAM – INDUSTRIA FARMACÉUTICA

Córdoba, Argentina | 351 5337924 | danielalejandroalbarracin@gmail.com | <https://www.linkedin.com/in/daniel-alejandro-albarracin/>

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional comercial con más de 20 años de experiencia en la industria farmacéutica, con sólida trayectoria en liderazgo de equipos de ventas, desarrollo de negocios y gestión de cuentas clave a nivel nacional. Especialista en planificación comercial, negociación estratégica y gestión de indicadores de performance, con experiencia en múltiples regiones del país.

Perfil orientado a resultados, con fuerte capacidad para liderar equipos, expandir mercados y optimizar la performance comercial en entornos altamente competitivos. Abierto a posiciones de jefatura, gestión comercial o desarrollo de cuentas a nivel nacional.

EXPERIENCIA LABORAL

ENE 2025 – PRESENTE | Desarrollo Comercial Independiente – Sector Salud y Retail

- Comercializar insumos hospitalarios a instituciones de salud (hospitales, clínicas, sanatorios, geriátricos y hoteles)
- Desarrollar y gestionar cartera de clientes en el sector salud
- Identificar oportunidades de negocio y expansión comercial en nuevos segmentos
- Negociar condiciones comerciales y cerrar acuerdos con clientes
- Gestionar relación comercial y seguimiento postventa
- Administrar operación integral de comercio minorista (drugstore)
- Gestionar compras, stock y abastecimiento de productos
- Supervisar ventas, atención al cliente y funcionamiento del punto de venta
- Implementar acciones comerciales orientadas al incremento de ventas

Logros: Desarrollo de nueva cartera de clientes en el sector salud. Generación de oportunidades comerciales. Gestión autónoma de unidad de negocio retail.

ENE 2017 – DIC 2025 | Jefe de Promoción y Ventas – Laboratorio Cassará S.A.

- Liderar equipos de APM a nivel nacional coordinando acciones comerciales en múltiples regiones
- Planificar y ejecutar estrategias comerciales orientadas al cumplimiento de objetivos de venta
- Analizar indicadores de performance (ventas, productividad, efectividad y calidad)
- Elaborar reportes para dirección comercial y seguimiento de resultados
- Diseñar e implementar acciones promocionales y campañas comerciales
- Coordinar eventos, lanzamientos y actividades de posicionamiento de productos
- Gestionar relaciones comerciales con clientes clave y actores del sector salud

Logros: Cumplimiento sostenido de objetivos comerciales. Mejora en indicadores de productividad del equipo. Expansión de cobertura territorial. Optimización de estrategias comerciales.

MAY 2006 – ENE 2017 | Agente de Propaganda Médica – Laboratorio Cassará S.A.

- Promocionar y comercializar productos farmacéuticos a nivel nacional
- Gestionar cartera de clientes médicos (neumonólogos, alergistas, pediatras y clínicos)
- Desarrollar nuevos clientes y fidelizar cartera existente
- Participar en licitaciones y procesos de venta directa
- Representar a la compañía en eventos nacionales e internacionales
- Elaborar reportes comerciales para gerencia

Logros: Desarrollo sostenido de cartera de clientes. Incremento en ventas y posicionamiento de productos. Consolidación de relaciones comerciales estratégicas.

SEP 2003 – MAY 2006 | Ejecutivo de Ventas – Chicco Argentina

- Desarrollar actividad comercial en múltiples provincias
- Gestionar clientes y prospectos mediante visitas comerciales
- Planificar giras comerciales y estrategias de venta
- Elaborar reportes para la gerencia comercial

Logros: Expansión de cartera de clientes. Cumplimiento de objetivos comerciales.

SEP 1999 – DIC 2002 | Supervisor de Ventas – COR PHONE (Telecom Personal)

- Coordinar equipos comerciales en Córdoba y Buenos Aires
- Analizar indicadores de performance del equipo
- Diseñar estrategias de motivación y productividad
- Reportar resultados a gerencia

Logros: Mejora en desempeño del equipo comercial. Incremento de productividad y ventas.

1991 – 1998 | Experiencia inicial en ventas y operaciones

- Desempeñar funciones en ventas, administración y operación industrial en empresas como Novocor, Rofina y Renault
- Desarrollar base comercial y operativa en distintos entornos productivos

Logros: Desarrollo de habilidades comerciales y operativas que consolidaron la base de la carrera profesional.

ESTUDIOS Y CERTIFICACIONES

2025 | Diplomatura en Marketing y Negocios para la Industria Farmacéutica – UCA

2002 | Agente de Propaganda Médica – Instituto Superior APM

1999 / 2000 | Ingeniería Electrónica – UTN (incompleta) 4 MATERIAS APROBADAS 3 SIN APROBAR

SKILLS

Técnicas: Microsoft Office (Excel, Word, PowerPoint) - Outlook - Manejo de Indicadores, Power BI | Gestión comercial | Liderazgo de equipos de ventas | Planificación estratégica | Desarrollo de negocios | Key Account Management | Análisis de indicadores | Ventas farmacéuticas | Negociación | Licitaciones | CRM (Close Up, Cid Latina) | Excel

Blandas: Liderazgo comercial | Negociación estratégica | Orientación a resultados | Toma de decisiones | Desarrollo de equipos | Comunicación efectiva | Gestión de clientes | Adaptabilidad | Proactividad

Idiomas: Inglés – OPEN ENGLISH – Nivel 1 APROBADO

INFORMACIÓN ADICIONAL

Disponibilidad para viajar

Disponibilidad para reubicarse

Referencias disponibles a solicitud