

JAVIER BECERRIL ARENAS

Calle 25 No 21, Olivar del Conde 2a. Sección. Álvaro Obregón, CDMX.

FECHA DE NACIMIENTO: 24/08/1977.

5511431283

javierbecerril@me.com



HABILIDADES PROFESIONALES

- Habilidades gerenciales y directivas para gestionar efectivamente una empresa dedicada a la comercialización de servicios integrados, de diagnóstico, servicio, soporte técnico y atención a clientes.
- Comunicación efectiva.
- Licitaciones integrales.
- Resolución de conflictos, el liderazgo, la negociación y la efectiva gestión del tiempo.
- Liderazgo en las acciones para alcanzar los objetivos y las metas organizacionales.
- Desarrollo de ventajas competitivas y ventajas comparativas en las organizaciones mexicanas a través del talento humano.
- Generar un ambiente de trabajo armónico, que permita y promueva la participación de los integrantes de la organización, obtener los logros significativos con sus aportes para cumplir con las metas organizacionales.
- Flexibilidad cognitiva.
- Originalidad, creatividad e iniciativa
- Inteligencia emocional
- Manejo de personas
- Liderazgo e influencia social
- Trabajo en equipo/colaboración

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Perfil:

Profesional con veinte años de experiencia en Empresas transnacionales dedicadas a la venta de servicios y soluciones de diagnóstico clínico. En los últimos once años como Gerente Comercial del equipo de ventas, la coordinación de las áreas de licitaciones, soporte técnico y tecno vigilancia, representante legal, coordinación de área de compras, representante de la dirección para el proceso de gestión de calidad en ISO 9001-2015, cumplimiento de los contratos de comercialización de los fabricantes y distribuidores.

Gerente Comercial en Grupo Ruvel. 2016-2022

Responsabilidades: Gestión de la cartera de clientes y canales de distribución a través de servicios integrales para laboratorio clínico y banco de sangre. Asegurar el logro de las metas/objetivo anual de ventas. Desarrollo de nuevos negocios / identificación y creación de mercados alternativos, CRM, visitas a clientes. Creación del equipo comercial y establecimiento de relaciones interempresariales gestionando el negocio. Gestión Financiera Empresarial; ROI, VCAI, S&OP.

Logros: Consolidación de un equipo sólido y confiable de 15 personas a cargo. Crecimiento sostenido logrando un crecimiento del 120%, en un periodo de 6 años. Representante legal, tecno vigilancia.

NEW BUSINESS MANGER en HEMOCUE AB. 2011-2016

Responsabilidades: Realización del Plan de Marketing para México. Seguimiento a CRM y Evaluación de pronóstico de ventas. Determinación de precios en las diferentes líneas de negocio; creación y evaluación de la lista de precios para Mexico. Ejecución con área de ventas

de la estrategia. Presentación de soluciones a Power Sponsors. Planificación de lanzamientos de productos y ferias comerciales.

Logros: Lanzamiento de HemoCue Plasma Low, 750 analizadores instalados en México y creación de replica para LATAM, plataforma líder en el mercado mexicano. Lanzamiento de Plasma Low, el medidor de Hemoglobina libre líder en el mercado mexicano. Ejecución del proyecto para la determinación y metodología para hemoglobina libre; base para el crecimiento sostenido, la estructura y la gestión del negocio.

Participo en cursos de Hemólisis y Lesión eritrocitaria en distintos Colegios de Químicos Clínicos en todo el país, en seminarios y diplomados avalados por las universidades locales y evaluaciones de la calidad. Entrenamiento en el extranjero en fábrica en Ängelhom, Suecia, en diversas sesiones de actualización de producto, estrategias de ventas consultivas y mercadotecnia.

PRODUCT MANAGER en SARSTEDT Mexico. 2001-2011

Gerente de Producto y ventas en Sarstedt México.

Responsabilidades: Manejo de cuentas: Distribuidoras, Integradoras, hospitales públicos y privados en territorio mexicano, Perú, Colombia, Costa Rica y Panamá. Detectar nuevas oportunidades de negocio en el laboratorio. Ventas Consultivas en Microbiología, Biología Molecular, Química Clínica, Inmunología, Hematología, Uroanálisis, Diabetes, Coagulación, Proteínas Plasmáticas, Drogas de Abuso. Monitoreo de OC, entregas de productos, capacitación, instalación de equipos. Negociación con Power Sponsors y Patrocinadores. Gestión de licitaciones y proyectos especiales. Representante legal.

Logros: pionero en la implementación en México de diplomados en pre analítica con diferentes Colegios de químicos en Congresos Nacionales y internacionales

Entrenamiento en el extranjero por Sarstedt Ag & Co. en diversas sesiones de actualización de producto, estrategias de ventas consultivas y mercadotecnia.

Atendí la asistencia técnica y las estrategias de negocio de los distribuidores en Colombia, Perú y algunas de las cuentas clave para la Compañía.

Grupo diagnóstico PROA. 1998-2003

Fui analista tipo "A" en Laboratorio Clínico

Laboratorio Clínico y Banco de Sangre Hospital Trinidad. 1996-1999

Analista de laboratorio y banco de sangre

FORMACIÓN ACADÉMICA

Químico Farmacéutico Biólogo, UNAM

Ingeniero Mecánico Eléctrico, UNAM

Bachillerato Técnico en Laboratorio Clínico, CETyS

Colegio de Ciencias y Humanidades, UNAM

OTROS DATOS DE INTERES

- Agilidad de palabra, pro activo
- Amplio conocimiento comercial en el área de diagnostico clínico
- Capacidad de negociación Gerencial y alta dirección
- Alta capacidad de tolerancia a la frustración y al trabajo bajo presión
- Me gusta leer artículos de interés técnico y temas afines al diagnostico clínico y tecnología, escuchar buena música. Soy coleccionista de autos a escala y revistas afines.