

- ANÓNIMO

Dirección web: <http://germancuadrado.micvweb.com>

Ciudad: Bilbao CP: 48012(Vizcaya) País: España



EXPERIENCIA:

10/1989 - 10/1993 Empresa: Schering-Plough

Sector Empresarial: Ciencias

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Delegado Hospitales . Vizcaya-Álava 12 Ambulatorios de Atención Primaria Visitando Dermatología , Alergología , Digestólogos , Urólogos , M Interna , Urgencias , Pediatría , Unidades de Dolor , Servicio de Farmacia . Compras , MG , M de Familia .

Capacidades adquiridas :

Adaptación al cambio

No tener miedo a los errores

Desarrollar relaciones , Yo gano - Tú ganas

Muy buen conocimiento del Sector Farmacéutico

Ciudad: Bilbao País: España

11/1993 - 11/1998 Empresa: AstraZeneca

Sector Empresarial: Ciencias

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Delegado Especialista Digestivo-Cardiología . Anestesia . Vizcaya

Visitando Digestólogos , Cardiólogos , M Interna , Unidades de Dolor, Traumatología , Farmacia Hospitalaria , Cuidados Intensivos , Anestesia ,

Urología . Farmacia Hospitalaria . Direcciones Hospitales , Ambulatorios . Clínicas de Vizcaya

Capacidades adquiridas :

Pensamiento abierto , pensar más allá de lo que uno hace . Abordar problemas como oportunidades.

Proactividad

Crear en equipo

Ciudad: Bilbao País: España

12/1998 - 2/2003 Empresa: AstraZeneca

Sector Empresarial: Ciencias

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Gerente de Ventas Atención Primaria

Aragón , La Rioja , Navarra , País Vasco

Equipo de 8 personas . Áreas de Digestivo , Hipertensión , Diabetes

Introducción Hospitalaria , Cuentas Hospitalarias , Mayoristas , Farmacias , Clínicas

Capacidades Adquiridas :

Anticipación Planes a largo Plazo en función de Mercado y competencia

Preguntar y hacer partícipes a los demás

Delegar y confiar en los demás

Actuar con decisión teniendo en cuenta el impacto

Tener empatía

Ciudad: Bilbao País: España

3/2003 - 9/2014 Empresa: AstraZeneca

Sector Empresarial: Ciencias

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Gerente Ventas Oncología / Infecciosas Antiagregantes Plaquetarios

Canarias , Baleares , Galicia , Asturias , Cantabria , País Vasco , La Rioja , Aragón , Navarra

Equipo de 10 personas

Áreas de Infección Hospitalaria , Cáncer de Mama , Próstata , Pulmón

Infecciosas , M Interna , Anestesia , Oncología , Radioterapia , Farmacia Hospitalaria , Microbiólogos , Anatomo -

Patólogos , Urología , Cuidados intensivos

Equipo de introducción Hospitalaria para nuevos productos.

Equipo de Marca IRESSA a nivel Nacional

Equipo de Trabajo funciones , capacidades nuevos Delegados a nivel nacional.

Capacidades adquiridas:

Ejecutar con máxima calidad Entrevistas Hospitalarias , Planes , etc

Ser pragmático , pro-activo e inquieto

Apostar por el desarrollo y crecimiento continuo de mi equipo . No tolerando la mediocridad.

Aceptar puntos de vista diferentes

Utilizar Benchmarking

Ciudad: Bilbao País: España

FORMACIÓN ACADÉMICA:

6-1981 Profesor de Lengua Española y Francés

Diplomado

Educación

Pedagogía , Psicología

Francés

Español

Euskara

Programar a largo plazo

Programar por Objetivos

Habilidades comunicativas

Habilidades directivas

Motivación equipos

Centro: Universidad del País Vasco

Ciudad: Bilbao (España)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

Master Marketing y Dirección Comercial

Marketing

Centro de Estudios: Universidad del País Vasco

Información adicional: Plan de Negocio

Plan de Marketing

Dirección Comercial

Desarrollo de pensamiento Analítico

Gestión de Empresas

Centro de Estudios: Hay Group

Información adicional: Pensar en el medio largo plazo

Visión más allá de lo que uno hace todos los días
Análisis Competencia . Métodos
Integrar pensamiento conceptual con visión Global

Programa de Desarrollo Directivo . Estilos de Dirección
Recursos Humanos
Centro de Estudios: Hay Group
Información adicional: Estilos de liderazgo
Cuándo aplicarlos
Cómo aplicarlos
Beneficios de hacerlo muy bien

Leading for Results
Recursos Humanos
Centro de Estudios: Academia AZ . Bruxelles
Información adicional: Una semana en Bruselas con Gerentes equipo Oncología
Estrategias de Comunicación
Evaluación del Desempeño
Retribuir de forma justa
Implantar cultura
Desarrollar conductas en el equipo

Proyecto Hermes 1 y 2
Administración y Dirección de Empresas
Centro de Estudios: Madrid. Training Lab
Información adicional: A lo largo de cuatro años. Más de 80 horas presenciales mínimo anuales
Liderazgo y desarrollo de equipos comerciales
Comunicación
Negociación
Motivación de equipos , Auto-motivación.
Coaching Comercial

Programa de Desarrollo de Equipos de Alto Rendimiento
Recursos Humanos
Centro de Estudios: Madrid. People Excellence
Información adicional: Planificar
Trabajo en equipo
Orientación a resultados
Anticipación
Incorporar opiniones
Ver problemas como oportunidades
Apostar por el desarrollo continuo
Realizar siempre las cosas con máxima calidad

IDIOMAS:

Idioma: Francés Nivel: Nivel Intermedio

Comentarios:

Centro de Estudios: Universidad del País Vasco

Título: Profesor Lengua Francesa Primaria

Idioma: Euskera Nivel: Nivel Intermedio

Comentarios: 8º HABE . Pre EGA

Centro de Estudios: Euskaltegui Zabala

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Intermedio

Comentarios: Go Fluent 2013 y 2014

Actualmente por mi cuenta

Duolingo / ABA

Acreditaré a final de año . Título Oficial

INFORMÁTICA:

Idioma: Francés Nivel: Nivel Intermedio

Comentarios:

Centro de Estudios: Universidad del País Vasco

Título: Profesor Lengua Francesa Primaria

Idioma: Euskera Nivel: Nivel Intermedio

Comentarios: 8º HABE . Pre EGA

Centro de Estudios: Euskaltegui Zabala

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Intermedio

Comentarios: Go Fluent 2013 y 2014

Actualmente por mi cuenta

Duolingo / ABA

Acreditaré a final de año . Título Oficial

OBJETIVOS PROFESIONALES:

Trabajar con un equipo de personas aprovechando mis conocimientos y aptitudes para conseguir resultados de Ventas

Desarrollando a mi equipo y a mí mismo.

Siendo una referencia , líderes , con nuestros clientes en nuestro Mercado y con nuestros productos

Con una alto grado de compromiso y pasión en lo que hacemos todos los días

Y sin olvidar el medio - largo plazo

De un a forma ética y comprometida con la sociedad

CUALIDADES:

Adaptable, Analítico/a, Colaborador, Comprometido/a, Comunicativo/a, Eficiente, Honesto/a, Persuasivo/a, Responsable, Sociable

INTERESES:

Arte, Cocinar, Esquí/Deportes de invierno, Literatura/Historia, Música de Jazz/Blues, Ópera/Música Clásica, Tenis/Paddel, Viajar/Turismo

DISPONIBILIDAD:

Estoy dispuesto a viajar

, No estoy dispuesto a trabajar en el extranjero

, Estoy dispuesto a trabajar fuera de mi región

ENLACES WEB RELACIONADOS:

Dirección web: <http://www.micvweb.com/germancuadrado>

- ANÓNIMO

Curriculum generado con <http://www.micvweb.com>
