

Caroline Grijalva

DIRECTORA DE NEGOCIO



0984889858



caritogrijalva3@gmail.com



Parque Algarrobos II. Casa #15, QUITO



SOBRE MÍ

Hábil y experimentada directora de negocios, desarrollando, implementando y ejecutando estrategias de negocio, comerciales y de marketing de manera positiva. Altamente motivada con excelentes habilidades de comunicación formando equipos de alto rendimiento. Leading Women 2022, miembro de Mujeres por Ecuador y Líder de comunicación para el grupo G100 para Ecuador WEF.

REFERENCIAS

Virginia Matos De Barria
NESTLÉ
+507 69263393

Lucía Chávez
NESTLÉ
+41 763152653

Leonardo Espíndola
NOVARTIS
0967996323

IDIOMAS

INGLÉS

EXPERIENCIA LABORAL

DIRECTORA DE NEGOCIO NESTLÉ NUTRITION

NESTLÉ/ Quito/jun. 2019 - nov. 2023

- Desarrollo del plan estratégico del negocio a largo plazo alineado a la estrategia global.
- Responsable directo de P&L, tanto en crecimiento de top line y bottom line asegurando un negocio rentable.
- Manejo de estrategia de route to market basado en innovación y eficiencias para el negocio.
- Implementación de strategic revenue management con foco en portafolios rentables y con potencial de crecimiento.
- Manejo directo del canal farmacias: \$38'MIO con desarrollo de estrategias y estructuras de condiciones comerciales, canales de retail y distribución.
- Garantizar el cumplimiento de objetivos, mediante el liderazgo del equipo a cargo (ventas, finanzas, trade marketing, marketing, visita médica)
- Manejo integral de cultura de innovación, tanto con productos importados, como con fabrica local.
- Desarrollo de campañas para marcas globales con estrategias: ATL, BTL y canal digital.
- Manejo de agencias de publicidad, plan de medios, advocacy.
- Relaciones con stakeholders externos relacionados al negocio, sociedades y asociaciones corporativas.
- Desarrollo de talento para el pull local y regional, de acuerdo con lineamientos de la compañía con 15 reportes directos y 39 indirectos.

MARKETING GROUPER

NESTLÉ / QUITO/may. 2016 - jun. 2019

- Responsable del crecimiento continuo y rentable de todo el portafolio de Nestlé Infant Nutrition, con sus diferentes segmentos: INFANT FORMULA, NIDO y BABY FOOD.
- Liderar el diseño e implementación del plan estratégico del negocio a mi cargo con visión de 5 años, detectando nuevas oportunidades de negocio.
- Responsable del presupuesto de marketing de todo el negocio, estructurando planes de asignación de acuerdo con la habilidad de ganar y estrategia del negocio.
- Responsable de toda la comunicación de las marcas con médicos y consumidores.
- Alineación estratégica de las marcas a cargo con la casa matriz en Suiza y con el mercado local.
- Responsable de los indicadores de la P&L y ROI de cada categoría.
- Manejo de medios ATL, BTL y digitales.
- Líder de equipo con seis personas a cargo, responsable de planes de desarrollo.

MARKETING MANAGER / MEDICAL DETAILING HEAD

NESTLÉ/ QUITO/mar. 2014 - may. 2016

- Planeación estratégica de las marcas de fórmulas infantiles: NAN, NESTOGENO y especialidades.
- Análisis financiero de rentabilidad de las marcas a mi cargo, P&L.
- Administración del presupuesto de marketing y de visita médica, con análisis de ROI por actividad y rubro.
- Planificación de forecast por SKU, alineado a los planes de demanda de las marcas.
- Estrategia de marketing digital para campañas marcarias y de engagement con médicos y consumidores.
- Contacto con las principales sociedades médicas y líderes de opinión.
- Líder del equipo de visita médica y marketing con 2 gerentes regionales a mi cargo, 16 visitadores a médicos, 1 analista de marketing, 1 especialista de marketing, 1 gerente de entrenamiento, 1 asesor médico.

CONSUMER MARKETING MANAGER

NESTLÉ / QUITO/oct. 2012 - mar. 2014

- Planeación estratégica de las marcas de fórmulas infantiles de nutrición infantil, con NAN, NESTOGENO, logrando récord de ventas con NAN PRO-3 triplicando sus ventas con una campana de comunicación local.
- Organización de eventos médicos - científicos focalizados en las marcas a cargo con presencia de speaker, locales e internacionales y relaciones con líderes de opinión para lograr fidelización.
- Plan de trade marketing para impulsar y acelerar la venta en los canales de distribución, con diseño de promociones, actividades y desarrollo de las marcas.
- Programa de seguimiento a los gerentes de distrito y asesoría de territorios con DDD, IMS.
- Desarrollo de herramientas tecnológicas para delegados médicos.

GERENTE DE PRODUCTO

NOVARTIS / QUITO/abr. 2010 - oct. 2012

- Estrategia de marketing de productos del área cardio vascular metabólico, a cargo de productos como Diovan, Exforge, Galvus, Rasilez, dentro del ciclo de vida de cada producto.
- Resultados de ventas sobre el 100%. Franquicia líder del mercado, logrando el mejor crecimiento dentro del mercado de diabetes en el último año.
- Planificación del forecast, materiales y estrategia de comercialización de cada una de las marcas a cargo.
- Manejo de presupuesto de promoción y publicidad de las marcas para garantizar inversiones con ROI adecuado.
- Manejo de relaciones con líderes de opinión en cardiología y endocrinología.
- Creación y seguimiento de campañas de marketing que faciliten el logro de los resultados.
- Generar influencia con la fuerza de ventas para lograr la mejor implementación de la estrategia.
- Manejo de herramientas de seguimiento, IMS, Pharmamix Focus, ventas.

GERENTE DE DISTRITO

NOVARTIS / QUITO/jul. 2007 - mar. 2010

- Capacitación y formación de visitadores a médicos.
- Seguimiento de las ventas de productos a mi responsabilidad, con cumplimientos sobre el 100%.
- Supervisión de personas a mi cargo en visita médica y farmacias con altos estándares de calidad de servicio.
- Seguimiento y cumplimiento de todos los KPI's del equipo.
- Análisis estadísticos de ventas, DDD, prescripciones, focalizando actividades de generación de demanda.

VISITADORA A MEDICOS

NOVARTIS / QUITO/abr. 2007 - jul. 2007

- Visita médica con la línea cardio, lanzamiento de Exforge en la zona del Hospital Metropolitano y Norte, consiguiendo la mejor penetración en el mercado.
- Organización de actividades científicas.
- Desarrollo de proyectos, en conjunto con el área de marketing.
- Análisis de herramientas de venta para el logro de resultados.

NESTLÉ

DELEGADA MEDICA / QUITO/mar. 2006 - mar. 2007

- Visita médica a la principal zona. de Quito, venta a distribuidores directos.
- Organización de eventos con médicos e instituciones.
- Capacitación en nutrición especializada e implementación de nuevos proyectos.

VISITADORA A MEDICOS

GLAXO SMITHKLINE / QUITO/ene. 2004 - jun. 2024

- Funciones desarrolladas como representante de ventas senior.
- Visita médica a la zona de mayor importancia de Quito, organización de eventos y charlas científicas a médicos.
- Venta directa a farmacias y distribuidores con excelentes relaciones interpersonales.

VISITADORA A MEDICOS

ABBOTT LABORATORIOS / QUITO/dic. 2000 - ene. 2004

- Funciones desarrolladas en el área de visita médica a médicos pediatras del área del Hospital Metropolitano y sur occidente de Quito, venta y visita a farmacias.
- Organización de actividades y congresos para médicos generando excelentes relaciones y resultados en MS.
- Estudios y actualización constante de los productos de la compañía

EDUCACIÓN

Máster en Dirección Comercial y Marketing

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BARCELONA / QUITO / 2015

INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA / QUITO / 2008

SUFICIENCIA EN EL IDIOMA INGLÉS

INSTITUTO TECNOLOGICO DEL EJÉRCITO / 1995

HABILIDADES

ESTRATEGIA DE NEGOCIO

DIRECCION COMERCIAL

DIRECCION DE MARKETING

ESTRATEGIA DE VISITA MEDICA

ESTRATEGIAS DIGITALES

DIRECCION DE TRADE MARKETING