

# XIMENA GUADALUPE SOLIS BORRA

Calle Los Abetos 146 Salamanca – Ate  
Cel: 912960192 Teléfono: 4350742  
E-mail: ximena.solisborra@gmail.com  
Fecha de nacimiento: 16-01-1982  
DNI: 41182825



## PERFIL PROFESIONAL

MBA Universidad ESAN con especialización en Dirección Comercial. Licenciada en Administración de Empresas de la Universidad de Lima. Profesional con 10 años de experiencia en marketing en la industria farmacéutica orientada al aprendizaje y desarrollo continuo; aplicando la proactividad, ética, trabajo en equipo, disciplina y superación como principales competencias. El liderazgo y ser una activa colaboradora para la generación de valor a la organización, son mis principales objetivos.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

**Duración** 13.01.2021 a la fecha  
**Institución** Laboratorio Eurofarma SAC  
**Giro** Comercialización de Productos Farmacéuticos  
**Cargo** Gerente de Producto  
**Área** Marketing  
**Funciones** Responsable del desarrollo y ejecución de los planes de marketing de marcas de prescripción médica de la empresa que me fueron asignadas así como lanzamientos de productos nuevos. Evaluación y planes financieros de proyectos nuevos y existentes. Planificar estrategias de marketing de cada producto y controlar que se ejecuten de la manera correcta a través del seguimiento y evaluación de las acciones realizadas. Elaboración de presupuestos y control de gastos para lograr la rentabilidad de los productos. Especialista en línea Ginecológica y Urológica.

**Duración** 01.06.2013 a 23.12.2020  
**Institución** Laboratorio Farmakonsuma S.A.  
**Giro** Comercialización de Productos Farmacéuticos  
**Cargo** Gerente de Producto  
**Área** Marketing  
**Funciones** Responsable del desarrollo y ejecución de los planes de marketing de marcas OTX y éticas de la empresa que me fueron asignadas así como lanzamientos de productos nuevos. Planificar estrategias de marketing de cada producto y controlar que se ejecuten de la manera correcta a través del seguimiento y evaluación de las acciones realizadas. Elaboración de presupuestos y control de gastos para lograr la rentabilidad de los productos.

**Duración** 01.02.2013 a 31.05.2013  
**Institución** Laboratorio Farmakonsuma S.A.  
**Giro** Comercialización de Productos Farmacéuticos  
**Cargo** Gerente en Entrenamiento / Analista de Mercado  
**Área** Marketing  
**Funciones** Manejo del sistema IMS Health y CLOSE UP, herramientas básicas en la industria para poder analizar el mercado farmacéutico peruano. Preparar y analizar información para gerentes de producto y gerentes de línea acerca de prescripciones a nivel nacional por especialidad, zona y representante; información en ventas nacionales por laboratorio y/o por producto y sirva para tomar acciones internas y externas de acuerdo a los resultados.

**Duración** 15.08.2011 hasta 31.01.2013  
**Institución** Laboratorio Farmakonsuma S.A.  
**Giro** Comercialización de Productos Farmacéuticos  
**Cargo** Visitador Médico  
**Área** Promoción y Marketing – Línea OTX  
**Funciones** Promocionar los productos de la Línea OTX a médicos de las siguientes especialidades: Medicina General, Medicina Interna, Traumatología, Reumatología, Pediatría, Ginecología, Obstetricia y Gastroenterología, correspondientes a las zonas de Miraflores, Barranco, Chorrillos y Surquillo. Encargada de incrementar las ventas a través de las prescripciones generadas por los médicos en las zonas asignadas, para así lograr las metas y objetivos trazados por la empresa. En el tiempo asignado logré colocar a mi zona en primer lugar en ventas a nivel Lima.

**Duración** 04.05.2010 hasta 12.08.2011  
**Institución** Laboratorio Farmakonsuma S.A.  
**Giro** Comercialización de Productos Farmacéuticos  
**Cargo** Asistente de Marketing  
**Área** Marketing  
**Funciones** Reportar directamente todas las funciones al Gerente de Marketing. Trato directo con los visitadores médicos diariamente, para hacer la coordinación de convenios, auspicios, eventos. Coordinación con proveedores de Marketing para los distintos materiales promocionales. Encargada de la logística y envío de muestras médicas y material promocional para toda la fuerza de ventas a través del sistema SAP. También la coordinación de logística con el almacén encargado de todos los envíos.

**Duración** 01.04.2008 hasta 03.05.2010  
**Institución** Laboratorio Farmakonsuma S.A.  
**Giro** Comercialización de Productos Farmacéuticos  
**Cargo** Asistente de Ventas  
**Área** Ventas

**Funciones** Reportar directamente todas las funciones al Gerente de Ventas.  
Encargada de enviar y manejar información como descuentos de productos, condiciones mensuales de venta, cartas, y demás actividades a las distribuidoras, clínicas y farmacias. Supervisar al equipo de promotoras de venta de farmacia, debiendo recibir los reportes semanales, y controlar sus actividades diarias para luego hacer consolidados y reportarlos al Gerente de Ventas.

**Duración** 12.11.2007 hasta 31.03.2008  
**Institución** Laboratorio Farmakonsuma S.A.  
**Giro** Comercialización de Productos Farmacéuticos  
**Cargo** Asistente de Recursos Humanos  
**Área** Recursos Humanos  
**Funciones** Reportar directamente todas las funciones al Gerente de Recursos Humanos. Encargada de la elaboración de documentos referentes al personal y sus distintas acciones en la empresa. Organizar distintas actividades dentro de la organización, como eventos, capacitaciones, actividades recreativas, campañas, etc. correspondientes al área.

**Duración** 01.06.2006 hasta 31.12.2006  
**Institución** Tienda departamental Monterrico (Boutique Marquis)  
**Giro** Tienda por departamentos  
**Cargo** Asesora de Imagen  
**Área** Ventas  
**Funciones** Asesorar al cliente. Encargada de caja. Verificar ordenes de salida de mercadería dañada (merma), órdenes de entrada y salida de mercadería dentro de la boutique. Atención al cliente y en general, manejo de todas las funciones de la boutique.

**Duración** 02.04.2003 hasta 07.08.2003  
**Institución** BBVA Banco Continental  
**Giro** Banca y Finanzas  
**Cargo** Representante de Servicio  
**Área** Banca Minorista  
**Funciones** Todas las transacciones a realizar en ventanilla de atención al cliente. Al finalizar el día cuadro de caja, cuadro de cheques, cuadro de planillas AFP. Dejar todo en correcto orden y operativo para el día siguiente.

## **EDUCACION**

### **SUPERIOR:**

- . **ESAN**
- . MBA – Maestría en Administración y negocios
- . Grado de Magister – Agosto 2020

**. UNIVERSIDAD DE LIMA**

- . Administración de Empresas
- . Bachiller en Administración de Empresas: Setiembre 2011
- . Licenciada en Administración de Empresas: Octubre 2012

**XXXIX CURSO DE ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL EN ADMINISTRACIÓN:**

UNIVERSIDAD DE LIMA  
06/2012- 07/2012 ADMINISTRACIÓN GENERAL

UNIVERSIDAD DE LIMA  
06/2012-07/2012 MARKETING

UNIVERSIDAD DE LIMA  
06/2012- 07/2012 RECURSOS HUMANOS

**ESCOLAR:**

- . Secundaria: Liceo Naval Almirante Guise (1994-1998)
- . Primaria: Liceo Naval Almirante Guise (1990-1993)
- . Primaria: Santísimo Nombre de Jesús (1988-1989)

**CONOCIMIENTOS ADICIONALES:**

**Herramientas de computación:**

Word, Excel, Power point (Microsoft Office) y herramientas de internet.

**Idiomas:**

Inglés

.Dominio del idioma: Nivel Intermedio.

**Otros:**

Manejo del Sistema SAP en el módulo SD. (Sales & Distribution).

Capacitación en Caracas-Venezuela, Casa Matriz del Laboratorio Farmakonsuma S.A. (Agosto 2010).

**HOBBIES**

Practicar deporte, especialmente natación. He sido instructora en la academia de Natación Johnny Bello (Desde el 2004 hasta el 2006) especializándome en niños y bebés.

## **REFERENCIAS PERSONALES**

### **Guillermo Arboleda Ríos**

Gerente de División NEUMOBOTICS – ABBOTT  
933200670

### **Alberto Dávila Lazarte**

Gerente de Ventas AC Farma  
986841738