



**Juan Sebastián
Romero Fernández**
08-04-1980 (42)

C/ Gardenias 4
Bloque 3 – 2ªB
Fuenlabrada
28942 Madrid

Teléfono:

625082473
915946429

juansebastian.romero@gmail.com

Experiencia profesional

From.
Apr. 2022

RESPONSABLE DE ÁREA DE NEGOCIO
PHILIPS HEALTHCARE

Responsable de la línea de negocio de de Terapia Guiada por Imágenes (iGT) para sistemas:

- *Desarrollo y ejecución de los planes estratégicos y tácticos de ventas.*
- *Identificar nuevas oportunidades de negocio*
- *Trabajar con el equipo de responsables comerciales para lograr las cuotas de ventas de soluciones y servicios*
- *Analizar y desarrollar conocimientos sobre la estructura y las demandas del mercado.*
- *Experto en productos y soluciones en el área de terapia guiada por imágenes (cardiología intervencionista, radiología intervencionista, neurorradiología intervencionista y cirugía), ayudando a los gestores de cuentas a impulsar el negocio y los acuerdos proporcionando experiencia clínica y técnica en la modalidad en todas las cuentas, incluidos el apoyo a la comercialización.*
- *Administrar y liderar el equipo de Especialistas de producto de la Modalidad*
- *Liderar las acciones internas requeridas con respecto al negocio de iGT, monitorear el progreso e impulsar los entregables.*
- *Crear y dar presentaciones a nivel de gestión local, incluyendo presentaciones de información técnica.*
- *Aplicar la experiencia profesional, las políticas y procedimientos de la empresa para la resolución de problemas.*
- *Trabajar en temas donde el análisis de situaciones o datos requiere un conocimiento profundo de los objetivos organizativos. Implementar políticas estratégicas seleccionando métodos, técnicas y criterios de evaluación para la obtención de resultados.*
- *Establecer y asegurar el cumplimiento de los presupuestos, cronogramas, planes de trabajo y requisitos de desempeño.*
- *Elaborar el plan de ventas, incluido el pronóstico y el plan de actividades y acciones.*
- *Participar en el desarrollo corporativo de métodos, técnicas y criterios de evaluación de proyectos, programas y personas.*

Desde Ene. 2019

LÍDER EN SOLUCIONES DE CARDIOLOGÍA
PHILIPS HEALTHCARE

- *Diseño de soluciones configuradas / personalizadas para los clientes para todas las soluciones de Cardiología de Philips.*
- *Ayuda a la fuerza de ventas para impulsar el negocio en general y brindar clínica y técnica sobre las soluciones que mejor se adaptan a los clientes.*
- *Formación a la fuerza de ventas en las soluciones de cardiología.*
- *Participación en la definición y el control de la implementación de la política comercial y la estrategia de precios.*
- *Informar y recomendar a los clientes las últimas innovaciones tecnológicas desarrolladas.*
- *Definir la estrategia de marketing del producto.*
- *Preparación y entrega pronósticos de negocios mensualmente a través de la gestión precisa de oportunidades.*
- *Evaluación del mercado y los cambios en la industria*
- *Responsable de la elaboración y gestión del portfolio de productos de la modalidad, así como de definir la estrategia de Marketing.*

Desde Sept. 2018	<u>PROFESOR ASOCIADO UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS</u> <i>Departamento de Teoría de la Señal y Comunicaciones</i> <i>Grado de Ingeniería Biomédica 3er Curso</i> • Profesor asociado en la asignatura de Equipamiento Biomédico. ○ Formación teórica ○ Formación práctica
Oct. 2016 ABR. 2022	<u>JEFE DE PRODUCTO INTERVENCIONISMO GUIADO POR IMAGEN</u> <u>PHILIPS HEALTHCARE</u> • Responsable de la definición del plan de negocio, de la demanda y la estimación de ventas. • Definición y gestión de la cartera de productos de las línea de intervencionismo guiado por imagen (Cardiovascular) • Desarrollar la estrategia de marketing para Iberia (España y Portugal) • Gestión de los beneficios y las pérdidas • Definición y seguimiento de los precios de acuerdo a la estrategia y las variaciones del mercado. • Análisis e investigación del mercado para identificación de oportunidades • Definición y ejecución del plan de ventas y marketing • Preparación de concursos • Desarrollo del conocimiento de mercado y Formación a la fuerza de ventas (Account Managers).
Nov. 2014 Oct. 2016	<u>JEFE DE PRODUCTO TOMOGRAFÍA COMPUTARIZADA (TAC) E ICAP</u> <u>PHILIPS HEALTHCARE</u> • Responsable de la definición del plan de negocio, de la demanda y la estimación de ventas. • Definición y gestión de la cartera de productos de las líneas de Tomografía Computarizada (TC) y solución avanzada de post-proceso (ICAP) • Desarrollar la estrategia de marketing para Iberia (España y Portugal) • Gestión de los beneficios y las pérdidas • Definición y seguimiento de los precios de acuerdo a la estrategia y las variaciones del mercado. • Análisis e investigación del mercado para identificación de oportunidades • Definición y ejecución del plan de ventas y marketing • Preparación de concursos • Desarrollo del conocimiento de mercado y Formación a la fuerza de ventas (Account Managers).
Feb. 2012 Nov. 2014	<u>GESTOR DE PROYECTOS INTERNACIONALES</u> <u>PHILIPS HEALTHCARE</u> • <i>Responsable de la estrategia de negocio.</i> • <i>Negociaciones de contratos con integradores y socios.</i> • <i>Gestión de clientes y grupos de presión.</i> • <i>Punto de contacto con los socios orientándoles a Philips y reuniendo los recursos necesarios en cada momento.</i> • <i>Gestión de proyectos, incluyendo logística, elaboración y negociación del contrato de servicios entre el país destino y Philips Ibérica.</i> • <i>Configuración de los equipos para los concursos internacionales, preparando precios, ofertas y documentos.</i>
Julio 2008 Nov. 2014	<u>JEFE DE PRODUCTO y MERCADO EN iXR y mobile Surgery</u> <u>PHILIPS HEALTHCARE</u> • <i>Definición del plan de negocio, de la demanda y la estimación de ventas</i> • <i>Definición y gestión de la cartera de productos de las líneas de interventional X-Ray (iXR) y mobile Surgery (arcos de quirófano).</i> • <i>Desarrollar la estrategia de marketing para Iberia.</i> • <i>Gestión de los beneficios y las pérdidas.</i> • <i>Definición y seguimiento de los precios de acuerdo a la estrategia y las variaciones del mercado.</i> • <i>Análisis e investigación del mercado para identificación de oportunidades en las líneas de iXR y mobile Surgery.</i> • <i>Definición y ejecución del plan de ventas y marketing.</i>

	• Preparación de concursos. • Desarrollo del conocimiento de mercado. • Formación a la fuerza de ventas (Account Managers).
Abril 2006	<u>INGENIERO DE SERVICIO iXR</u>
Julio 2008	PHILIPS HEALTHCARE • Identificación y resolución de los problemas encontrados por los clientes en los equipos de iXR y dXR, estableciendo un canal de comunicación con el cliente que asegure su satisfacción. • Identificación y análisis de problemas ocurridos para implementar soluciones que prevengan la aparición de la avería en el futuro. • Ajuste e instalación de los equipos médicos en las modalidades de iXR y dXR. • Mantenimiento correctivo y preventivo. • Soporte remoto desde la oficina de Philips a toda la geografía Española en los mantenimientos correctivos. • Análisis y seguimiento de equipos con bajo rendimiento para su escalado técnico en colaboración con fábrica para maximizar la satisfacción del cliente,
Sept. 2005	<u>COORDINADOR DE LAS PRUEBAS PARA OPERADORAS Y DE LA ACADEMIA NOKIA DE FORMADORES</u>
Abril 2006	NOKIA • Coordinación y gestión de la fuerza de formación Nokia. • Elaboración de los informes mensuales, semestrales sobre la actividad de formación en España. • Formación técnica específica a distribuidores. • Elaboración de los documentos necesarios para la homologación de terminales. • Coordinación y elaboración de las pruebas necesarias para la homologación de terminales en operadoras • Reproducción, seguimiento y elaboración de documento sobre errores en terminales.
Sept. 2004	<u>ESPECIALISTA DE PRODUCTO DE LA DIVISIÓN DE TERMINALES PARA EMPRESA</u>
Sept. 2005	NOKIA • Soporte técnico-comercial y desarrollo de negocio para soluciones móviles corporativas. • Formación Técnica a Operadoras en soluciones móviles de correo (Blackberry, Smartner & Visto). • Soporte técnico a Operadores durante la homologación de terminales. • Soporte técnico y de ventas en proyectos de soluciones móviles en sectores verticales: ○ Broker de Bankinter. ○ Acceso a información corporativa y BBDD desde terminales: El Corte Inglés. ○ Acceso al historial médico: Medibank • Formación de producto y soluciones de movilidad para soporte de ventas. • Asistencia en eventos y roadshows.
Abril 2004	<u>COLABORACIÓN EN PROYECTO EUROPEO FIRESTAR EN EL LABORATORIO DE INFRARROJOS DE LA UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID</u>
Sept. 2004	UNIVERSIDAD CARLOS III • Soporte técnico con cámara de Infrarrojos. • Procesado de imágenes multiespectrales con programación IDL
Enero 2003	<u>PROGRAMADOR (BECARIO)</u>
Junio 2003	TELEFONICA (I+D) • Desarrollo JAVA, de plataformas de gestión de red para Sudamérica (México). • Elaboración y ejecución de pruebas de calidad sobre sistemas de tarificación GPRS.
Oct. 2003	
Enero 2004	
Junio 2003	<u>GESTOR MANTENIMIENTO ÁREA DE TRANSFORMACIÓN (BECARIO)</u>
Oct. 2003	COCA-COLA (CASBEGA S.A.) • Apoyo al Gestor de mantenimiento en la supervisión de Mantenimiento en fábrica (área transformación).

Formación académica

2010	<u>CAMBRIDGE INTERNATIONAL DIPLOMA IN BUSINESS</u>
	UNIVERSITY OF CAMBRIDGE • Cambridge International Diploma in Business Organisation and Environment • Cambridge International Diploma in Effective Business Communication

Juan Sebastián Romero Fernández
Phone: 625082473
juansebastian.romero@gmail.com

- Cambridge International Diploma in Human Resource Management
 - Cambridge International Diploma in Marketing
- 2009-2010** **MBA EXECUTIVE**
ESCUELA SUPERIOR DE NEGOCIO Y TECNOLOGÍA ESDEN
- Dirección y planificación estratégica, funciones y habilidades directivas, dirección de producción, dirección de marketing (estratégico y operativa), área económico financiera, dirección de recursos humanos, modelos e implementación de la calidad e investigación tecnológica e innovación.
- 1999-2003** **INGENIERO DE TELECOMUNICACIONES - SISTEMAS DE TELECOMUNICACIÓN**
UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID
- Redes, Sistemas de Telecomunicación, Cálculo, Física, Electrónica analógica y digital, Estadística, Tecnología de computadores, Marketing, Comunicaciones, Relaciones públicas, Marketing estratégico, identidad Corporativa, Economía de la empresa.

Idiomas

Inglés Nivel avanzado oral y escrito. 5º curso Escuela Oficial de Idiomas. Fuenlabrada.

Otros

- Informática**
- Amplio conocimiento de los Sistemas Operativos Windows y Linux y de los diferentes programas ofimáticos existentes en el mercado.
 - IP VPN curso impartido por Nokia para la administración y diseño de un entorno de acceso seguro a la intranet de la empresa mediante VPN.
 - CCSA de CheckPoint impartido por Allaso.
 - Experiencia en programación en C & JAVA.
 - Uso de programas matemáticos: MATHLAB y Statgraphics.
 - Gestión de proyectos mediante MS Project.
 - Curso de la Comunidad de Madrid en gestión informatizada de la empresa 309 Horas (Access, Excel, Facturas, gestión de cuentas y nóminas)
 - Programación de microprocesadores de tecnología MOS (6502, Intel 68000 y Motorola 68HC11)
- Aptitudes personales**
- Soy una persona muy trabajadora, acostumbrado hacerlo bajo presión. Me gusta trabajar en grupo, sintiéndome parte del mismo e incluso liderándolo. Estoy acostumbrado a viajar al extranjero por motivos de trabajo. Soy una persona muy activa que siempre intenta desarrollar sus habilidades para convertirme en una persona más eficiente y eficaz.
 - Acostumbrado a trabajar en entornos internacionales y multiculturales, desarrollando relaciones de largo plazo con grupos de medios y agencias de publicidad, clientes y proveedores.
 - Aptitudes para coordinar y gestionar proyectos y grupos de personas