



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

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

**Teléfono:**

625082473  
915946429

[juansebastian.romero@gmail.com](mailto: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 asegura 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** **PROFESOR ASOCIADO UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS**  
*Departamento de Teoría de la Señal y Comunicaciones*  
*Grado de Ingeniería Biomédica 3er Curso*
- Profesor asociado en la asignatura de Equipamiento Biomédico.
    - Formación teórica
    - Formación práctica
- Oct. 2016** **JEFE DE PRODUCTO INTERVENCIONISMO GUIADO POR IMAGEN**  
**ABR. 2022** *PHILIPS HEALTHCARE*
- 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** **JEFE DE PRODUCTO TOMOGRAFÍA COMPUTARIZADA (TAC) E ICAP**  
**Oct. 2016** *PHILIPS HEALTHCARE*
- 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** **GESTOR DE PROYECTOS INTERNACIONALES**  
**Nov. 2014** *PHILIPS HEALTHCARE*
- *Responsable de la estrategia de negocio.*
  - *Negociaciones de contratos con integradores y socios.*
  - *Gestión de clientes y grupos de presión.*
  - *Punto de contacto con los socios orientándoles a Philips y reuniendo los recursos necesarios en cada momento.*
  - *Gestión de proyectos, incluyendo logística, elbaoración y negociación del contrato de servicios entre el país destino y Philips Ibérica.*
  - *Configuración de los equipos para los concursos internacionales, preparando precios, ofertas y documentos.*
- Julio 2008** **JEFE DE PRODUCTO y MERCADO EN iXR y mobile Surgery**  
**Nov. 2014** *PHILIPS HEALTHCARE*
- *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 interventional X-Ray (iXR) y mobile Surgery (arcos de quirófano).*
  - *Desarrollar la estrategia de marketing para Iberia.*
  - *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 en las líneas de iXR y mobile Surgery.*
  - *Definición y ejecución del plan de ventas y marketing.*

- Preparación de concursos.
  - Desarrollo del conocimiento de mercado.
  - Formación a la fuerza de ventas (Account Managers).
- Abril 2006** **INGENIERO DE SERVICIO iXR**  
**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** **COORDINADOR DE LAS PRUEBAS PARA OPERADORAS Y DE LA ACADEMIA NOKIA DE**  
**Abril 2006** **FORMADORES**  
**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** **ESPECIALISTA DE PRODUCTO DE LA DIVISIÓN DE TERMINALES PARA EMPRESA**  
**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** **COLABORACIÓN EN PROYECTO EUROPEO FIRESTAR EN EL LABORATORIO DE INFRARROJOS DE**  
**Sept. 2004** **LA UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID**  
**UNIVERSIDAD CARLOS III**
- Soporte técnico con cámara de Infrarrojos.
  - Procesado de imágenes multiespectrales con programación IDL
- Enero 2003** **PROGRAMADOR (BECARIO)**  
**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** **GESTOR MANTENIMIENTO ÁREA DE TRANSFORMACIÓN (BECARIO)**  
**Oct. 2003** **COCA-COLA (CASBEGA S.A.)**
- Apoyo al Gestor de mantenimiento en la supervisión de Mantenimiento en fábrica (área transformación).

## Formación académica

- 2010** **CAMBRIDGE INTERNATIONAL DIPLOMA IN BUSINESS**  
**UNIVERSITY OF CAMBRIDGE**
- Cambridge International Diploma in Business Organisation and Environment
  - Cambridge International Diploma in Effective Business Communication

- 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 c 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