

**SILVIA NARDELLA**  
**Licenciada en Publicidad y Medios de Comunicación Social, USAL**  
**Diplomada en Social Media y Comunicaciones Digitales.**  
**Coach Ontológico y Organizacional**

Mail: [nardella.silvia@gmail.com](mailto:nardella.silvia@gmail.com)  
Skype: [silvia.nardella1](https://www.skype.com/people/silvia.nardella1)  
Tel: +54 9 11 5855 1969  
Fecha de Nacimiento: 01-07-68  
Argentina



## **PERFIL**

Profesional de Marketing con sólida experiencia en empresas Multinacionales y Nacionales, liderando Negocios y Marcas de primer nivel.

Pensamiento estratégico, habilidad para el desarrollo de nuevos negocios y planeamiento de ciclo de vida del Portafolio. Proactiva, creativa, con marcada orientación a resultados, Experiencia en liderar equipos multidisciplinarios y capacidad para establecer relaciones sólidas con clientes y partners.

## **EXPERIENCIA LABORAL**

### **THE MKT JOURNEY**

**desde mayo 2016**

- Consultoría en MKT estratégico y capacitación para la Industria Farmacéutica.
- Desarrollo de campañas online para médicos y pacientes.
- Desarrollo de Patient Flows y Patient Journeys. Mapeo de stakeholders. Desarrollo de planes de negocio.
- Mentoring de nuevos gerentes. Coaching ejecutivo
- In-store Marketing para Laboratorios y Empresas de consumo
- Directora Académica del 1<sup>er</sup> Curso de MKT Digital para la Industria Farmacéutica. Desarrollo de Programas in Company para inserción de la Organización en el mundo digital.
- Dictado de clases en el Postgrado de MKT Farmacéutico de la UB y UCES

### **TEVA - IVAX**

**nov 2014/abril 2016**

#### **GERENTE UNIDAD DE NEGOCIOS ESCLEROSIS MULTIPLE Y TRAT. ESPECIALES**

**Portafolio:** COPAXONE (Acetato de Glatiramer), TRENAZIN (Tetrabenazina), Prox. lanzamientos.

**Reportes:** 7 APM's

- Copaxone es la marca líder en el mercado de Esclerosis Múltiple Mundial, Prod. Nro 1 de Teva/Ivax a nivel global y local, representa un 16% de las ventas de la compañía
- Responsabilidad de las marcas a cargo: estrategia de MKT / Ventas y P&L. Relaciones con Sociedades Médicas y ONG.
- Liderazgo del equipo de ventas país
- Participación en planes estratégicos de la Compañía.
- Desarrollo y lanzamiento de nuevos productos/segmentos

## **CONSULTORIA PRIVADA**

**abril/oct 2014**

- Consultoría de MKT farmacéutico, segmentos dolor & dislipemia. Research
- Desarrollo de Caso para IAE, dictado de clases en UB (Postgrado en MKT Farmacéutico) y coordinación de trabajos finales.

## **PFIZER S.R.L.**

**desde mayo de 2003**

### **ENBREL COUNTRY BRAND LEAD Argentina/Urug./Paraguay**

**abril/dic 2013**

**Portafolio:** ENBREL(etanercept), es la marca líder de Biológicos para Artritis Reumatoidea y Psoriasis. Primer marca del Mercado Farmacéutico, representa un 30% de las ventas de Pfizer Argentina.

**Reportes:** CBL junior

- Responsabilidad de la marca y P&L en Argentina, Uruguay&Paraguay, reportando al Equipo Regional de LA.
- Redefinición de la estrategia de defensa frente a biosimilares. Implementación del Plan 2013 y cambios en el Programa de Pacientes. Desarrollo del Plan Estratégico 2014.
- Los resultados del año 2013 alcanzaron el 112% de cumplimiento del Budget

### **GERENTE UNIDAD DE NEGOCIOS CARDIOVASCULAR**

**nov2011/marzo 2013**

**Portafolio:** 9 marcas, con una facturación de \$LC150M (2012).

Marcas core: Lipitor (Atorvastatina), Aldactone (Espironolactona/Eplerenona), Amloc/Norvasc (Amlodipina).

**Reportes:** 4Gerentes Distritales, 47APMs, 2Brand Managers, 1KAM, Asistente.

- Se redimensionó el equipo con 15 ingresos (field force y gerentes), incrementando en un 40% la cobertura del target. Se establecieron nuevos parámetros de evaluación y seguimiento de performance. Gestión de compensación e incentivos.
- Se reorientó la estrategia del portafolio debido al take-back de Lipitor; la marca alcanzó el 102% de cumplimiento en su primer año en Pfizer.
- Formé parte del equipo regional de Lipitor para LA y participé activamente en el equipo de pre-lanzamiento de Apixaban (Anticoagulante), en co-marketing con Laboratorios BMS.
- Lideré dos proyectos para el equipo de Primary Care: Recursos Humanos y Estrategia Digital.
- Resultados: 100% cumplimiento del budget

### **GERENTE UNIDAD DE NEGOCIOS CESACION TABAQUICA**

**en2010/oct11**

**Marca:** Champix (Vareniclina). Facturación: \$LC12K.

**Reportes:** 5APM's, 1KAM, 1asistente.

- Conformé un equipo de 5 representantes de alto rendimiento, con una propuesta de trabajo diferente a los equipos tradicionales, siendo ejemplo como modelo de negocio para otros países (Pfizer Center of Expertise Award 2010)
- Se implementaron tácticas novedosas en conjunto con Key Opinion Leaders/ Sociedades Médicas, ONGs, Pagadores, Empresas y Gobiernos Provinciales.
- Proyectos presentados por el team Argentino en conjunto con LALCEC (ONG), ganaron en dos oportunidades el Microgrant de Pfizer Foundation.
- Formé parte del Equipo Regional de LA y participé del desarrollo de la Estrategia y Campañas Regionales
- Resultados: 105% cumplimiento de Budget.

**GERENTE LINEA DOLOR****en-dic 2009**

**Portafolio:** 5 marcas. Facturación aprox. \$135K. Ibupirac(Ibuprofeno), Lyrica(pregabalina), Neurontin(gabapentina), Dolten(ketorolac), Celebrex (celecoxib).

**Reportes:** 3 Gerentes de Producto.

- Me focalicé en el desarrollo del equipo mediante entrenamiento y coaching.
- Se redefinieron los mercados de competencia, la estrategia de precio y la promoción diferenciada por target. Estos cambios impactaron en un crecimiento sostenido y defensa frente a genéricos.
- Se realizó exitosamente el lanzamiento de Ibupirac Capsula blanda.
- Resultados: 103% cumplimiento de Budget.

**IBUPIRAC MANAGER (Farmacia&Pfizer)****may2000/ dic2008**

Líder IBUPIRAC (Ibuprofeno) por 9 años, coordinando un equipo multidisciplinario interno y externo.

Durante mi gestión Ibupirac fue la marca más importante de Farmacia/Pfizer, con una facturación que representaba el 30% de la compañía.

Ibupirac se convirtió en la marca de retail Líder del Mercado Farmacéutico Argentino desde el año 2003 (volumen y \$), cuadruplicando su facturación y superando siempre los objetivos de negocio.

**Logros:**

- Integración de Ibupirac a la cultura de Pfizer, mediante la reorganización y fusión exitosa de las capacidades de ambas compañías (Adquisición de Farmacia Lab. en 2003)
- Desarrollo de la estrategia de extensión de ciclo de vida. Lanzamiento de 8 extensiones de línea, para penetrar distintos mercados (Flex 600/Grip/800/Suspensión 4%, Gotas, Junior, Fem, 400 Cápsula blanda).
- Exitoso switch de IBUPIRAC 400 a venta libre en 2005: estrategia pre y post switch para médicos, farmacias y consumidores. El switch impactó positivamente en la imagen marcara y en performance (44% de crecimiento en volumen, en el primer año).
- Desarrollo de campañas masivas ATL/BTL/Trade, Modernización de imagen. Renovación de la línea de envases. Se potenciaron las ventas en pediatría mediante el reposicionamiento de las 4 extensiones de línea.
- Adaptación permanente de la estrategia comercial para incrementar rentabilidad: crisis 2001, ley de genéricos y nuevos competidores OTC en 2002, tácticas pre y post switch, Reorganización comercial para la apertura de nuevos canales de distribución. Exitosa estrategia de precio en el lanzamiento de cápsula blanda, que evitó canibalización.

**Ocupé diferentes posiciones a lo largo de los años de gerenciamiento de Ibupirac, interactuando con diferentes equipos de ventas, de acuerdo a los cambios de estructura de la compañía:**

**GERENTE LINEA IBUPIRAC**

en2007/ dic08

**GERENTE UNIDAD DE NEGOCIOS VENTA LIBRE**

feb2005/ dic06

Reportes: Gerente de Trade, Coordinador de farmacias, 15APF's, 1KAM. Asistente.

**GERENTE DE PRODUCTO IBUPIRAC Adultos**

may2003/ en05

**GERENTE DE PRODUCTO IBUPIRAC Cpr. Y LINEA TRADICIONAL, LABORATORIO PHARMACIA**

may2000/ abril03

**LABORATORIOS RONTAG S.A.****1991/ 2000****GERENTE DE PRODUCTO Jr., Unidad de Negocios Reumatología****1995/2000**

Portafolio: 9 marcas (Reumatología y Osteoporosis). Lanzamiento de 5 nuevos productos y desarrollo de campañas promocionales. Estrecha relación con Sociedades Médicas.

**COORDINADORA DE PUBLICIDAD****1992/1995**

Organización del Área, desarrollo de estrategias de comunicación y elementos promocionales para todas las Líneas de Negocio. Participación activa en el lanzamiento de nuevos productos.

Coordinación de necesidades internas con proveedores externos.

**ANALISTA, INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

**1990/1992**

Desarrollo de informes para la Dirección Comercial y Negocio. Investigación Primaria y Secundaria.

**UNIVERSIDAD DEL SALVADOR – DEPTO. DE TELEVISION**

**1988 /1990**

**PRODUCTORA Y PERIODISTA** en un Semanario de TV/Radio

**IDIOMA:** INGLES (avanzado)