



**Juan Sebastián
Romero Fernández**
08-04-1980 (45)

juansebastian.romero@urjc.es

Experiencia profesional

Desde Nov. 2023

RESPONSABLE DE ÁREA DE NEGOCIO

SIEMENS HEALTHINEERS

Responsable de la línea de negocio de Terapias Avanzadas:

- 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 terapias avanzadas (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 Soluciones Técnicas de la Modalidad.
- Liderar las acciones internas requeridas con respecto al negocio de Terapias Avanzadas, 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.

Apr. 2022

RESPONSABLE DE ÁREA DE NEGOCIO

Oct. 2023

PHILIPS HEALTHCARE

Responsable de la línea de negocio 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.

Ene. 2019

LÍDER EN SOLUCIONES DE CARDIOLOGÍA

Oct. 2023

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	<u>GESTOR DE PROYECTOS INTERNACIONALES</u>
Nov. 2014	PHILIPS HEALTHCARE <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	<u>JEFE DE PRODUCTO y MERCADO EN iXR y mobile Surgery</u>
Nov. 2014	PHILIPS HEALTHCARE <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> <i>Preparación de concursos.</i> <i>Desarrollo del conocimiento de mercado.</i> <i>Formación a la fuerza de ventas (Account Managers).</i>
Abril 2006	<u>INGENIERO DE SERVICIO iXR</u>
Julio 2008	PHILIPS HEALTHCARE <i>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.</i> <i>Identificación y análisis de problemas ocurridos para implementar soluciones que prevengan la aparición de la avería en el futuro.</i> <i>Ajuste e instalación de los equipos médicos en las modalidades de iXR y dXR.</i> <i>Mantenimiento correctivo y preventivo.</i> <i>Soporte remoto desde la oficina de Philips a toda la geografía Española en los mantenimientos correctivos.</i> <i>Análisis y seguimiento de equipos con bajo rendimiento para su escalado técnico en colaboración con fábrica para maximizar la satisfacción del cliente,</i>
Sept. 2005	<u>COORDINADOR DE LAS PRUEBAS PARA OPERADORAS Y DE LA ACADEMIA NOKIA DE</u>
Abril 2006	<u>FORMADORES</u> NOKIA <i>Coordinación y gestión de la fuerza de formación Nokia.</i> <i>Elaboración de los informes mensuales, semestrales sobre la actividad de formación en España.</i> <i>Formación técnica específica a distribuidores.</i> <i>Elaboración de los documentos necesarios para la homologación de terminales.</i> <i>Coordinación y elaboración de las pruebas necesarias para la homologación de terminales en operadoras</i> <i>Reproducción, seguimiento y elaboración de documento sobre errores en terminales.</i>
Sept. 2004	<u>ESPECIALISTA DE PRODUCTO DE LA DIVISIÓN DE TERMINALES PARA EMPRESA</u>
Sept. 2005	NOKIA <i>Soporte técnico-comercial y desarrollo de negocio para soluciones móviles corporativas.</i> <i>Formación Técnica a Operadoras en soluciones móviles de correo (Blackberry, Smartner & Visto).</i>

	• 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 Sept. 2004	<u>COLABORACIÓN EN PROYECTO EUROPEO FIRESTAR EN EL LABORATORIO DE INFRARROJOS DE LA UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID</u> UNIVERSIDAD CARLOS III • Soporte técnico con cámara de Infrarrojos. • Procesado de imágenes multiespectrales con programación IDL
Enero 2003 Junio 2003 & Oct. 2003 Enero 2004 Junio 2003 Oct. 2003	<u>PROGRAMADOR (BECARIO)</u> 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. <u>GESTOR MANTENIMIENTO ÁREA DE TRANSFORMACIÓN (BECARIO)</u> 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 • Cambridge International Diploma in Human Resource Management • Cambridge International Diploma in Marketing
2009-2010	<u>MBA EXECUTIVE</u> 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	<u>INGENIERO DE TELECOMUNICACIONES - SISTEMAS DE TELECOMUNICACIÓN</u> 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*