



Manuel López Nuevo

manuellopeznuevo@gmail.com

[in](https://www.linkedin.com/in/manuellopeznuevo/) Manuel López Nuevo

640 612 408

[Twitter](https://twitter.com/ManuelDirCom) @ManuelDirCom

Farmacéutico con amplia experiencia en la industria farmacéutica, sector Dermocosmético, especializado en **Comunicación en Salud, Belleza y Bienestar.**

Miembro del Comité de Dirección PFDC durante 18 años, asesoramiento a la Dirección General y responsable de la Delegación de la Compañía en Madrid, integrando diferentes áreas de atención a todos los partners, **Medios de Comunicación, Farmacéuticos, MayOristas, Dermatólogos**, así como coordinación de **Formación y Marketing.**

Miembro del Comité de Comunicación de Stanpa Asesor de Comunicación en Cantabria labs

Resultados económicos favorables en los distintos canales de distribución, con responsabilidad directa de hasta el 40% de la C.N. de la compañía

Intraemprendedor. Creación del Departamento (GMS) de servicio especializado, asistencia y venta a cadenas de Parafarmacias de Grandes Superficies y Perfumerías asegurando el cumplimiento de los Acuerdos de Responsables de la creación y reclutamiento de personal para implementar la digitalización en el Departamento de Comunicación.

Dirección de equipos multidisciplinares con trabajo exitoso y altos niveles de calidad y reputación en medios.

Experiencia profesional:

Pierre Fabre Dermocosmética / Cantabria Labs / Stanpa / Agencia de Comunicación MICOMUNICACIÓN

2019-2021. Director Agencia Comunicación MICOMUNICACIÓN

2019-2020. Asesor COMUNICACIÓN Cantabria Labs

2019-2020. Asesor COMUNICACIÓN Stanpa

2017-2019. Director BUSINESS UNIT COMMUNICATION y Responsable de Delegación de Madrid PFDC.

Responsable de la integración de las áreas transversales de servicio interno y externo de todas las marcas comercializadas en España :

- Departamento de Comunicación – Prensa y RRPP
- Departamento de Comunicación Digital
- Departamento de Formación
- Departamento de Organización de Eventos, Congresos y Convenciones Internos y Externos de PFDC

2016-2017. Director BUSINESS UNIT COMMUNICATION – TMKT y Responsable de Delegación de Madrid PFDC

Responsable directo de las áreas del Departamento de Trade Marketing en Barcelona conjuntamente con la actividad de DIRCOM, 150 puntos de venta principales con peso de 40% de la C. N. y que incluían:

- Departamento de Merchandising
- Responsable Red de Consejeras en Punto de Venta
- Departamento de Atención a Mayoristas y Distribuidores
- Departamento de Atención a Grandes Cuentas de Farmacias y Cadenas de Parafarmacias de Grandes Superficies y Perfumerías

Número de colaboradores bajo mi responsabilidad: 70 personas con funciones diversas.

2006-2017. Director BUSINESS UNIT COMMUNICATION – GMS y Responsable de Delegación de Madrid

En 2016 pongo en marcha el proyecto de creación del Departamento GMS, atención y servicio a las Cadenas de Parafarmacias en Grandes Superficies y Perfumerías, con la implementación de un equipo de ventas y formación específico y Acuerdos de Distribución Selectiva para estos nuevos clientes, además de integrar una red de Consejeras Externas específicas para las Parafarmacias de El Corte Inglés. Reclutamiento, selección y formación de personal en cada caso.

COMPETENCIAS

Gestión económico-financiera-operativa

- Control de gestión
- Elaboración de presupuestos
- Control de ratios
- Cuentas de resultados.

Capacidad Directiva

- Liderazgo
- Pensamiento estratégico
- Gestión y desarrollo de equipos
- Promotor de cambios
- Capacidad resolutoria
- Capacidad de aprendizaje
- Orientación a resultados
- Orientación al cliente
- Habilidades sociales
- Intraemprendedor


Recursos humanos

- Formación y selección de personal.
- Elaboración e implementación de procedimientos de trabajo.
- Planes de incentivos monetarios y no monetarios.
- Comunicación interna.
- Resolución de conflictos.

Capacidades digitales

- Gestión de redes sociales
- Herramientas colaborativas
- CRM
- Paquete Office

Capacidades Lingüísticas

 Francés. Nivel C1

 Inglés. Nivel B1

Otra experiencia profesional

2001-2006. Director COMUNICACIÓN – RESPONSABLE DEL ÁREA DE LAS ISLAS CANARIAS y Responsable de Delegación de Madrid

Complementaria a la Responsabilidad de DIRCOM y miembro del Comité de Dirección, desarrollo del negocio en las Islas Canarias gestionando el equipo de Visitadores Médicos, Vendedores de Farmacia, Gestión de Venta a Mayoristas y Formación.

1998- 2001 Director regional de ventas división AVÈNE

Gestión del Presupuesto y del equipo de ventas de la División en la Zona Sur de España para servicio y venta directa a Oficinas de Farmacias en la Zona Centro y Sur de España de 7 delegados.

1993-1998 Visitador médico división GALÉNIC – AVÈNE

Gestión de implementación de las marcas en el sector Dermatológico en la Zona de Andalucía Occidental y Extremadura.

1990-1991 Profesor Adjunto Departamento Fisiología Animal.
Facultad de Farmacia. Universidad de Sevilla

Experiencia docente

- Profesor en Master Dermofarmacia CESIF.
- Profesor del Master de Comunicación VOGUE.
- Colaboración en Cursos de Dermofarmacia en las de las Facultades de Farmacia de las Universidades de Alcalá de Henares y Santiago.
- Colaboración en Master de Medicina Estética de la Universidad Rey Juan Carlos.

Formación académica

1991 Licenciado en Farmacia
Universidad de Sevilla

2012 Programa de Dirección General
IESE-PDG

1998 Marketing Farmacéutico
CCC

Cursos y seminarios

2006	Comunicación y Gestión de Conflictos
2007	Desarrollo de Competencias Directivas
2008	Formación y reclutamiento de colaboradores
2013	Marketing Digital
2013	Formación de Redes Comerciales

Congresos

Asistencia y participación en Congresos y Seminarios Nacionales, Regionales e Internacionales de Farmacia y Dermatología