



<https://fast.cm/soycarlosvillalobos>

## **CARLOS R. VILLALOBOS R.**

### **INFORMACIÓN PERSONAL**

Fecha de Nacimiento: 3 de Septiembre de 1964

Lugar de Nacimiento: Caracas, Venezuela

Estado civil: Divorciado

### **EDUCACIÓN**

**Universidad Central de Venezuela, Escuela Luis Razetti**

Médico Cirujano

1982-1989

**Universidad Central de Venezuela, Facultad de Farmacia**

Especialista en Mercadeo

1993-1996

**Instituto de Estudios Superiores de Administración (I.E.S.A.)**

Programa Avanzado de Gerencia P.A.G.

1997-1998

**Universidad de Barcelona España OBS (Online Business School)**

Postgrado Community Management – Social Media Marketing

2103-2104

**AdveiSchool - España**

Especialización SEO (Search Engine Optimization)

2017

**HubSpot International**

Inbound Marketing International Certified

Inbound Sales International Certified

2019

### **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

**Publicidad y Promociones Innovax C.A.**

Director

Sep'02 – Actual

Sociedad Venezolana de Emprendedores SOVEMPRENDE  
Fundador - Presidente  
Feb'19 - Actual

**Universidad Central de Venezuela, Facultad de Farmacia**  
Postgrado de Gerencia Estratégica y Postgrado de Mercadeo  
Profesor de Comunicación Estratégica y de Publicidad y Promoción  
Mar'11 - Actual

**Universidad Santa María, Facultad de Odontología**  
Pregrado (4to. año) – Materia: Gerencia  
Marzo-Julio 2019

**Baxter de Venezuela**  
Gerente Comercial/ Gerente Desarrollo de Negocios  
Mar'01-Jul'02

**Agencia de Publicidad COM.BR de Brasil**  
Director Creativo y Director Ejecutivo  
Jul'00 – Dic'00

**Bristol-Myers Squibb de Brasil, División Etica (international assignment)**  
Gerente Franquicia Cardiovascular  
Oct'98-Jul'00

**Bristol-Myers Squibb de Venezuela, División Etica**  
Gerente de Mercadeo  
Feb'96-Oct'98  
Gerente Unidad de Negocios  
Sep'95-Feb'96

**Sandoz de Venezuela**  
Gerente Unidad de Negocios  
Dic'94-Sep'95  
Gerente de Productos  
Ago'94-Dic'94

**Laboratorios Elmor**  
Gerente de Línea Lafar  
Jul'92-Ago'94  
Asistente Dirección Comercial  
Mar'91-Jul'92  
Asistente Dirección Médica  
Nov'89-Mar'91

## **ALGUNOS CURSOS & SEMINARIOS**

Marketing Estratégico  
Artes Gráficas y Advertising  
Gestión Integral de Mercadeo  
Técnicas de Ventas  
Finanzas para Ejecutivos no Financ.  
VI Congreso de Oncología  
Dermatología 2000

Marketing Management International, Feb'91  
Publicaciones El Médico, Ago'91  
Universidad Simón Bolívar, May'92 – Jul'92  
P.E., Ene'93  
OCEANGE, Sep'93  
Sociedad Venezolana de Oncología, Nov'94  
Sociedad Venezolana de Dermatología, Jun'95

|  |   |
|--|---|
| IV Congreso de Mastología  | Sociedad Venezolana de Mastología, Nov'95           |
| Lotus 1-2-3  | V.B.C. Computación, Jun'96                          |
| Powerpoint 4.0   | V.B.C. Computación, Jun'96                          |
| Sistema 400  | I.M.S., Feb'97                                      |
| Liderazgo Compartido   | I.E.S.A., Sep'97                                    |
| XIII Congreso Mundial de Cardiología                                 | Río do Janeiro-Brasil, Abr'98                       |
| 71st. American Heart Association                                     | Dallas-Texas, USA, Nov'98                           |
| ROPES (Results-Oriented Performance<br>-Based Employee Selection)    | São Paulo-Brasil, Dic'98                            |
| Trabajando en un Cultura Operacional<br>Dinámica                     | São Paulo-Brasil, Feb'99                            |
| XX Congreso de la Sociedad de<br>Cardiología del Estado de São Paulo | São Paulo-Brasil, May'99                            |
| Desarrollando Líderes a todo nivel                                   | Centro para Desarrollo de Liderazgo, Brasil, Jul'99 |
| XXI Congreso Europeo de la Sociedad<br>De Cardiología                | Barcelona-España, Sep'99                            |
| First Things First   | Covey Leadership Center, Brasil, Sep'99             |
| Nunca/ Siempre lo Hicimos Así  | Brasil, Abr'00                                      |
| Piense Diferente!  | Brasil, May'00                                      |
| Facilitando Reuniones Eficaces                                       | Brasil, Jun'00                                      |
| Learning to lead   | Center of Leadership Development, Brasil, Jun'00    |
| IAN (Interview Advisor Network)                                      | Brasil, Jul'00                                      |
| Managing Stress for maximum success                                  | Global Center for Integration & Management, Jun'01  |
| Leadership in action - Mastering the<br>Dynamics and essence of Time | Global Center for Integration & Management, Jun'01  |
| Innovación y Nuevos Modelos de<br>Negocios                           | XVII Congreso de Recursos Humanos Oct'01            |

## **IDIOMAS Y HERRAMIENTAS QUE MANEJO**

Muy buen conocimiento del inglés hablado y escrito

Muy buen conocimiento del portugués hablado y escrito

Softwares: MS Excel, MS Word, MS Powerpoint, MS Project, Google Search Console, Google Analytics, Mailchimp, WordPress, Instagram, Facebook, LinkedIn, Twitter, Pinterest, Youtube, Tik-Tok, etc.

## **HABILIDADES Y COMPETENCIAS**

Actitud ganadora, Competitividad, Adaptabilidad, Trabajo de Equipo, Responsabilidad, Liderazgo, Creatividad, Innovación, Delegación, Orientado a Resultados, Coaching & Feedback, Toma de Riesgo Inteligente, Autorregulación, Desarrollo de Líderes, Compromiso.

## **AUTOR DEL LIBRO**

Aprende, Emprende y Sorprende...la tríada posible!

## **ALGUNOS LOGROS CONSEGUIDOS**

**En BMS Venezuela:**

- Tuve la responsabilidad de crear la unidad de negocios ASAC (Anti SIDA - Anti Cáncer = Atención y Servicio Al Cliente); este proceso lo lideré desde cero, tuve que registrar y nacionalizar los productos, contratar y entrenar a la fuerza de ventas, declarar la misión, visión, valores y principios, delinear y clasificar las zonas por potencial y clientes más productivos, entre otras actividades. Esta unidad de facturar USD 700 K pasó en un año a facturar USD 3,0 MM y actualmente con las mismas personas se ha convertido en 2 unidades separadas altamente productivas y triplicando sus ventas.
- Mantuvimos entre los años 95 y 98 el liderazgo de Bidroxyl en todo el mercado de Ciclosporinas e innovamos el segmento al adicionar un analgésico- antipirético gratis (Tempra) con la compra del producto. Esta idea ha sido copiada en la actualidad por casi todos sus competidores.
- Retomamos y lanzamos Tempra en el mercado OTC consiguiendo extender la línea hacia otros targets como lo fueron Tempragrip (Gripe), Tempra tab. masticables (niños mayores de 4 años) y Tempraplus (Cefalea y Dismenorrea). Hoy en día Tempra es el producto de BMS que vende más unidades en toda la compañía.
- Creamos un estudio de sensibilidad bacteriana para Maxipime (Cefepime) con lo que conseguimos el más alto Market Share del producto que pudo alcanzar un país alrededor del mundo. Esta estrategia sirvió como guía a nivel global, siendo invitados a presentarla en diversas latitudes.
- Lanzamos el genérico de Capoten (Captopril BMS) como estrategia de protección de marca y en 2 meses logramos vender más unidades de este producto que del original.

#### **En BMS Brasil:**

- Mantuvimos el liderazgo de Capoten en todo el mercado antihipertensivo a pesar de las copias y de la Ley de Genéricos Brasileira.
- Retomamos Monopril y lo reposicionamos obteniendo un crecimiento del MS desde 1,2 % a 2,2% en 6 meses.
- Iniciamos un programa de prevención de Infartos (PPP) para Pravacol lo que detuvo la caída de MS gracias a la entrada de Lipitor en Brasil
- Innovamos la cultura de participación en eventos científicos, ganando premios diversos y obteniendo de los mismos, retorno en término de negocios.
- Iniciamos y establecimos un eficiente Advisory Board en el área Cardiovascular con los más reconocidos Cardiólogos del Brasil.
- Creamos un programa de Key Opinion Leaders & Speaker training, con los cuales conseguimos aumentar el Awareness de nuestras terapias.
- La franquicia Cardiovascular de Brasil se reposicionó como la más importante en ventas y la de mejor imagen corporativa, logrando trabajar en una cultura operacional dinámica.

#### **En Baxter Venezuela:**

- Conseguimos realizar 2 alianzas estratégicas en el 2001 con Pfizer y Roche; y licenciamos un producto a Laboratorios Farma en el 2002
- Instituímos un programa de Innovación llamado *BaxterInnovador* lo que originó un aumento significativo en las sugerencias de empleados para mejoras continuas en términos de ahorro y aumentos en ingresos a la compañía.
- Lideré todo el proceso de Excelencia Operacional que nos llevó a participar por el premio BAOE (Baxter Award of Operational Excellence) que es de similares investiduras y basamentos que el ya reconocido Baldrige Award
- Lideré y coordiné todo el proceso de planificación estratégica en el 2001 para el "Five Year Plan", organizando focus groups, brain stormings y finalizando con el staff gerencial todos los planes de acción y programas a implementar.
- En Renal (gerencia comercial que me asignaron en octubre'01) crecimos en 6 meses 43% en pacientes Renales, vendimos en el 2002 14% más que el año 2001 a pesar de la crisis gubernamental y obtuvimos el doble de rentabilidad vs. 2001.

- Se reestructuró el negocio Renal como un nuevo modelo de negocios y los resultados se observaron en términos de pacientes, ventas y ganancias.

**En Innovax:**

- Poseo un notable reconocimiento académico, evidenciado en las numerosas invitaciones a pregrado y postgrado de diversas universidades, igualmente he escrito innumerables artículos entre científicos y de negocios. Mi éxito como outsourcing en asesorías se demuestra por la cartera de clientes de prestigiosas empresas como Merck, Novartis, Farma, Elmor, Leti, Glaxo, Zuoz Pharma, Bayer, Behrens Pharma, AstraZéneca, Calox, La Santé, Polinac, entre otros.
- He formado a gran cantidad de Personas en el Canal Comercial, entiéndase: Farmacéuticos, Regentes, Gerentes de Tiendas, Auxiliares, Aprendices, Propietarios de Farmacias, Personal tanto de Cadenas Nacionales como de Farmacias Independientes. Asesoré al Grupo Mistral en el 2005 para elevar el nivel de aceptación de Farvenca y de la cadena FarmAhorro en la Industria Farmacéutica, para realizar Trade Marketing y para iniciar contratos de Franquicias.
- He asesorado a la Industria Farmacéutica y al Canal Comercial en Trade Marketing desde la estructura Organizacional, pasando por la formación del personal, hasta las actividades en Punto de Venta como: Merchandising, Gerencia por Categorías, Indicadores de Gestión, Negociaciones, Exhibiciones y Transferencias Efectivas, Comunicación Eficaz, Creatividad e Innovación, entre otros.
- Desde el año 2011 soy **profesor del Postgrado de Gerencia Estratégica y del Postgrado de Mercadeo** de la Facultad de Farmacia de la U.C.V. impartiendo materias de Publicidad, e-Marketing y Comunicación Estratégica.
- Desde el año 2010 dicto un Diplomado para todo el personal de Farmacias de Locatel a nivel nacional.
- Como **Especialista en Inbound Marketing y Coach Digital** ayudo a personas, productos y negocios a conectarse con sus clientes a través del Marketing Digital aplicando el Growth Hacking, el Social Media Marketing y el Content Marketing
- Desde el 2017 soy **Networker** consiguiendo una calificación de **Ejecutivo Silver** en tan sólo 2 meses y formo parte de un grupo de Emprendedores que enseñamos a emprendedores de forma gratuita realizando una labor educativa y social [www.QuieroMiNegocioYa.com](http://www.QuieroMiNegocioYa.com)

## **ACTIVIDADES EXTRA-ACADEMICAS**

### **Director de Deportes**

Facultad de Medicina UCV  
1988-1989

### **Conferencias en Medicina Preventiva en Universidades, Bancos y otras Instituciones**

Servicios Profesionales de Salud  
1990-1991

### **Futbolista**

Participando en más de 35 Torneos  
Miembro del Equipo de Fútbol del Colegio de Médicos del Estado Miranda

### **Buzo Profesional - Rescue Diver of P.A.D.I.**

Certificado por la Federación Venezolana de Submarinismo

### **Plounger Diver de C.M.A.S. de Francia (2 estrellas)**

### **Tutor y Jurado Principal de Tesis - Postgrado de Mercadeo y de Gerencia**

Universidad Central de Venezuela