

ALFREDO MONCAYO VALENCIA

MBA/ Sbu Manager /Country Manager/Managing Director/Especialista Negociaciones Estratégicas/Marketing /
Business Unit Director

Ejecutivo senior con más de 30 años de experiencia liderando unidades estratégicas de negocio (SBU) en la industria farmacéutica y consumo masivo en la región andina. Especialista en estrategia comercial, marketing farmacéutico, desarrollo de negocios y gestión de P&L, con historial comprobado en recuperación de negocios, crecimiento acelerado (hasta 80% anual), incremento de market share y optimización de rentabilidad. Sólida trayectoria en lanzamiento de líneas terapéuticas y formación de equipos de alto desempeño.

📞 0994157757

✉️ almonval@yahoo.com

 [LinkedIn](#)

📍 Quito, Ecuador

FORMACIÓN ACADÉMICA

- MBA – Instituto Tecnológico de Monterrey
- Ingeniero Comercial – Escuela Politécnica Javeriana

IDIOMAS

- Inglés – Avanzado

INSTRUCTOR CORPORATIVO

- Marketing
- Servicio al cliente
- Negociación
- Liderazgo
- Docente en el Instituto Tecnológico superior de productividad en temas de Marketing Estratégico y Farmacéutico

EXPERIENCIA PROFESIONAL

CONSULTOR ESTRATEGICO INDEPENDIENTE Quito

Marzo 2025 - Actualidad

- Asesorar a empresas farmacéuticas nuevas en el ingreso, posicionamiento de productos, manejo de canales de venta y atención al cliente.
- Formación de equipos de promoción médica y determinación del target médico para la promoción de productos es decir estrategias comerciales y de mercadeo.
- Análisis de rentabilidad y financieros: precios, costos, presupuestos de inversión, presupuestos de venta

Enfoque de valor

- Optimización de modelos comerciales
- Aceleración de posicionamiento de productos

DYVENPRO – GRUPO DIFARE

Gerente SBU Especialidades | Marzo 2008 – Febrero 2025

Objetivo: liderar la unidad estratégica de negocio asegurando el crecimiento sostenible, rentabilidad y posicionamiento competitivo de las líneas de especialidad.

Responsabilidades clave

- Gestión integral del negocio (P&L, presupuestos, forecasting)
- Desarrollo de estrategias comerciales y marketing multicanal
- Liderazgo de equipos de ventas, marketing y promoción médica
- Desarrollo de portafolio (Ginecología, Neurociencias, Oftalmología, Nutrición Infantil)
- Negociación con multinacionales y gestión de stakeholders
- Optimización de canales de distribución y segmentación médica

Logros clave por líneas y periodos dentro de DIFARE

✓ Línea Oftalmológica (Novartis)

Negociación de representación tras 1 año de gestión estratégica para conseguir la línea

Situación inicial:

- Puesto #5 en ranking
- 7% market share prescriptivo
- 3 años en carry over

Resultados en 4 años:

- Subida al puesto #2 del ranking
- +8 puntos de market share en ventas
- +12 puntos en market share de prescripciones

✓ **Líneas Neuropsiquiatría (Sandoz) Nutrición Infantil (Sanulac)**

Situación inicial:

- Ventas: \$458.000 USD
- Rentabilidad: 1%

Resultados a 5 años:

- Crecimiento promedio anual: 80%
- Rentabilidad neta: 24%

✓ **Línea Nutrición Infantil (Aspen / Sanulac)**

Situación inicial:

- Línea y marca totalmente nueva con competencia en un segmento del mercado con pocos competidores fuertes.
- Con información de la línea low price

Resultados a 5 años:

- Puesto #2 en segmento nutrición infantil low price
- Fuerte posicionamiento de la marca en el segmento socioeconómico medio y bajo
- Ingreso a instituciones del estado
- Generación de prescripciones con médicos pediatras importantes

SERVICE QUALITY INSTITUTE USA – Ecuador

Consultor / Capacitador / Coach | 2006 - 2008

Objetivo: Mejorar productividad y servicio al cliente en empresas.

Responsabilidades

- Implementación de modelos de Customer Service Excellence.
- Capacitación de equipos comerciales en servicio al cliente.
- Desarrollo de equipos de alto rendimiento.

Logros

- Implementación de metodologías con resultados medibles vía KPI.
- Mejora en desempeño y productividad organizacional.

GRUPO MODERNA Quito

Director de Marketing | 2005 - 2006

Objetivo: Optimizar la rentabilidad del negocio y desarrollar nuevos modelos comerciales.

- Gestión de marketing para líneas industriales y consumo masivo.
- Desarrollo de nuevos negocios y franquicias.
- Implementación de estrategias de crecimiento comercial.

Logros

- Eliminación de pérdidas de \$30.000 USD mensuales
- Alcance de punto de equilibrio (break-even) en 12 meses
- Rediseño del modelo de franquicias y manuales operativos

GRUNENTHAL ECUATORIANA Quito

Gerente de Marketing Comercial / Gerente de Marca | Enero – Diciembre 2004

Objetivo: Reestructurar áreas comercial y marketing alineadas a compliance internacional.

Responsabilidades

- Gestión comercial y marketing farmacéutico
- Implementación de KPI y control de gastos
- Reingeniería de procesos comerciales

Logros

- Reducción de costos promocionales
- Implementación de modelo de gestión por resultados
- Alineación total a políticas de compliance internacional.

NESTLÉ (ECUADOR Y COLOMBIA)

Gerente de Marketing y Nutrición Infantil – Región Andina | 2001

Objetivo: Estandarizar la gestión regional de marketing y promoción médica.

Logros

- Reducción de costos de promoción en 25%
- Incremento de resultados financieros en +5 puntos porcentuales
- Integración de equipos de Ecuador, Colombia y Venezuela

COMPETENCIAS TÉCNICAS

- Planificación Estratégica
- Desarrollo de Negocios
- Estrategia de comercialización
- Gestión Financiera
- Posicionamiento de marca
- Experiencia del Cliente (CX)
- Comercialización farmacéutica
- Investigación y conocimientos de mercado
- Gestión de KPI

COMPETENCIAS PERSONALES

- Liderazgo Ejecutivo
- Gestión del cambio
- Toma de decisiones
- Comunicación
- Resiliencia
- Manejo y resolución de conflictos
- Recursividad
- Orientación al logro

CERTIFICACIONES INTERNACIONALES

- Disney University – Service Excellence Trainer - USA
- Service Quality Institute – Customer Service Trainer - USA
- Eye for Pharma Institute – Pharmaceutical Marketing Certification
- Universidad de La Sabana – Coaching Gerencial