

# Rafael Cía González

rciagon@hotmail.com; +34 620 15 18 47  
Calle Almansa 4, entresuelo, 41001, Sevilla, España Nacido en  
Sevilla el 13 de Mayo de 1981.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

---

### **INICIATIVAS DE EMPLEO ANDALUZAS (IDEMA) (2016-Actualidad)**

IDEMA GRUPO es un grupo de empresas compuesta por 8 Centros especiales de empleo de iniciativa social que se reparten a lo largo de la geografía andaluza.

Su principal objetivo es la inclusión laboral de personas con capacidades diversas y en concreto de personas con enfermedad mental.

Para ello desarrolla en el mercado actividades como facility services, tecnología social y sanitaria, catering y restauración, logística y explotación de concesiones entre otras, dando empleo en la actualidad a más de 900 personas (81% de las cuales tiene alguna discapacidad) y superando regularmente los 18 millones de euros de ingresos al año.

#### **Director general**

- o Planificar, organizar, dirigir y evaluar las actividades de la empresa, asegurando el cumplimiento de objetivos y metas.
- o Monitorizar presupuestos y el progreso de los distintos proyectos y actividades.
- o Desarrollar, implementar, evaluar y mejorar la estrategia, procedimientos y políticas de la empresa
- o Supervisar a los empleados, encargarse de su formación, gerencia y evaluaciones.
- o Cooperar con empleados, otras compañías, socios y terceros, representando a la empresa o delegando estas responsabilidades a otra persona.

### **LEO PHARMA (2014-2016)**

Leo Pharma es una compañía farmacéutica danesa que comercializa sus productos en más de 100 países. Pertenece en su totalidad a la fundación Leo y es completamente independiente de capital externo, lo que asegura una planificación a largo plazo y una reinversión de los beneficios en investigación y desarrollo de tratamientos para necesidades de pacientes no resueltas.

#### **Head of patient insight** (Barcelona, junio 2014-actualidad)

- o Responsable de la gestión y el análisis de toda la información de negocio, tanto interna como externa con el objetivo de optimizar el proceso de toma de decisiones a distintos niveles.
- o Desarrollo de proyectos estratégicos de la compañía como análisis de tendencias de mercado a largo plazo, desarrollo de nuevos mercados y de oportunidades de negocio, mejora de procesos, etc..
- o Dirección del equipo de patient insight / business intelligence, desarrollo

e implementación del CRM.

### **IMS HEALTH (2006-2014)**

IMS Health es una multinacional estadounidense dedicada a la comercialización de información y servicios en la industria farmacéutica, siendo el mayor proveedor de servicios y la segunda consultora en el sector a nivel mundial.

#### **Offering manager** (Madrid, enero 2011-junio 2014)

- Desarrollo de planes de marketing, previsiones de ventas, desarrollo de planes comerciales y gestión de cuentas.
- Responsable de desarrollo de negocio y de nuevos servicios en la línea de negocio de farmacia
- Dirección del equipo de desarrollo de producto

#### **Consultor Senior** (Barcelona / Madrid, Enero 2006 – Enero 2011)

- Gestión y liderazgo de proyectos de consultoría de negocio para grandes compañías farmacéuticas como Sanofi-Aventis, Bayer, Novartis, GSK, Almirall, Chiesi, Reckitt Benckiser, Shire, Lundbeck, Faes, Pierre Fabre o Mundipharma.
- Proyectos de efectividad de fuerza de ventas, optimización de recursos, definición de modelos comerciales, desarrollo de plan de negocio de estrategia de lanzamiento de productos, definición de objetivos e incentivos, optimización de mix promocional y estudios de test y control entre otros.

- Dirección, coordinación y supervisión de equipos de proyecto para el desarrollo y ejecución de proyectos de consultoría y gestión de proyectos y equipos internacionales (Rusia, Reino Unido).
- Mejora y desarrollo de nuevas metodologías y desarrollo de relaciones a largo plazo con los clientes, identificación de nuevas oportunidades y desarrollo de propuestas.

· **Logros:**

- Promocionado 4 veces en 8 años
- Cinco años valorado entre el mejor 20% de la compañía
- Media de encuesta de satisfacción de clientes de 4,27 sobre 5

**EXPERIENCIA PREVIA:**

- **Despacho de abogados Rafael Martínez López** (Sevilla, Septiembre 2005 – Enero 2006)
  - Estudio de casos, elaboración de escritos, atención y asesoría de clientes en casos de orden civil, penal y administrativo.
- **Caja de ahorro y pensiones de Barcelona** (Sevilla, Junio 2004 – Enero 2005)
  - Asesoría y comercialización de productos y servicios financieros.

**FORMACIÓN**

---

- **Licenciatura en Dirección y Administración de empresas** (Sevilla, Septiembre 1999 – Julio 2005)
  - Universidad Pablo de Olavide (Sevilla), Facultad de Ciencias Empresariales, especialización en contabilidad y finanzas.
- **Licenciatura en Derecho** (Sevilla, Septiembre 1999 – Diciembre 2005)
  - Universidad Pablo de Olavide (Sevilla), Facultad de Derecho, especialización en Derecho de la empresa.

**CURSOS DE NEGOCIO**

---

- Consulting fundamentals (Londres, 50 h)
- Leading client engagements (Londres 30h)
- Consultative selling skills (Bruselas, 25 h)
- Otros: presentación en público, access y excel avanzado, inglés de negocio

**IDIOMAS**

---

- Nativo en español, nivel fluido de inglés y básico de francés

**INFORMÁTICA**

---

- Nivel experto en PowerPoint, Excel, Access y VBA.

**PERSONALIDAD**

---

- Creativo, analítico, enérgico, positivo y trabajador en equipo.