

JUAN SOLER NAVARRO

Más de 15 años ayudando a las farmacias en la gestión. Mi misión es definir estrategias empresariales para la consecución de los objetivos marcados, así como ofrecer una atención al paciente excelente.

● RRHH ● Control presupuestario ● Farmacia ● Negociación ● Liderazgo

EXPERIENCIA LABORAL

Farmacéutico Adjunto-Gerente | Farmacias Trébol-Madrid-Alicante 01/2017–actualidad

- Dirección General de la empresa
- Identificación y anticipación a posibles problemas y necesidades para lograr una mayor eficiencia
- Elaboración de presupuestos, reducción de costes y ventas
- Gestión financiera y contable, administración
- Compras y recursos humanos
- Atención farmacéutica

Logros

- Incremento en ventas +35%
- Negociación con proveedores con beneficios y márgenes excelentes

Healthcare Sales Representative | Procter&Gamble 01/2016–12/2016

- Visitador Farmacéutico
- Realización de campañas de marketing para las farmacias
- Contribución al desarrollo del negocio estableciendo nuevas relaciones con clientes potenciales y proveedores
- Sell In & Sell Out
- Ventas

Healthcare Consultant | Europa Innovación 11/2013-03/2016

- Responsable proyectos europeos área Salud & Biotech
- Análisis de datos
- Legislación europea. Subvenciones y ayudas a empresas
- Fiscalidad empresarial e impuestos
- **Análisis financiero completo** del sector de energías renovables español (eólica y solar) y agrícola : controller financiero, análisis de riesgos, deudas y negociación con financieras extranjeras, realización de cuadros de mando integrales, presupuestos y proyección, así como **viabilidad del proyecto a 10 años vista** y **cuadros de amortización**

Logros-Exportaciones

- Plan de exportación de la empresa Champinter para el Norte de África

Director General-Dirección Técnica | Farmacia Juan Soler 09-2002/10-2013

- Control financiero y contable
- Planificación de tareas y apoyo a otros departamentos
- Cumplimiento de las normativas aplicables en el trabajo diario
- Ventas, dirección ejecutiva y RRHH
- Elaboración presupuestaria
- Posicionamiento de productos, marketing y negociación con centrales de compras

Logros

- Incremento en ventas +20%

Farmacéutico Adjunto | Farmacias en Albacete y Madrid 07/1998-09/2002

- Documentación y legislación farmacéutica
- Formulación magistral y PNT
- Compras a proveedores
- Atención farmacéutica
- Marketing farmacéutico

CONTACTO

Edificio Pintor Solana

03502 Benidorm
+34 670 286 332 (whatsapp)
solernavarro.juan@gmail.com
LinkedIn: [Juan Soler Navarro](#)

IDIOMAS

- Inglés Avanzado- C1

HERRAMIENTAS

- Excel
- PowerBI
- Salesforce
- Business 365
- Farmatic/Unycop

VOLUNTARIADOS

- Secretario Ejecutivo de Rotary International 5 años. Proyectos para ayudas a países en vías de desarrollo o subdesarrollados, como por ejemplo potabilizadoras de agua para África

FORMACIÓN

- **Licenciatura en Farmacia** Área Sanitaria Universidad de Salamanca 07/2000
- **Fiscalidad empresarial** Laboratorios Almirall 05/2007
- **Perito Judicial**, Derecho Universidad de Granada– Granada 06/2014
- **MBA** | EFEM | 07/2015
- **Reglamento Protección Datos**, Derecho Colegio Farmacéuticos Madrid – Madrid 02/2020
- **Especialista en Dirección Inteligencia y Contrainteligencia** CISDE–Sevilla 10/2020
- **Especialista Geopolítica, Geoestrategia y Geoeconomía** LISA Institute – Online

