



Nome: Maria do Rosário Lages Jorge

Morada: Rua Eugénio de Andrade Lote 38 – 2950-352 Palmela

Telemóvel: 91 777 04 49

E-mail: [mariarosario.lagesjorge@gmail.com](mailto:mariarosario.lagesjorge@gmail.com)

---

## PERFIL EXECUTIVO

Experiencia diversificada. Fortemente desenvolvida em multinacional da Indústria Farmacêutica e com competências desenvolvidas na área Comercial/Vendas.

Promoção, desenvolvimento e gestão de relacionamentos com os principais key opinion leaders da zona de trabalho. Análise de mercado e vendas, elaboração, planeamento e implementação de planos operacionais.

---

## CARACTERISTICAS PESSOAIS E PROFISSIONAIS

- Adepto da mudança.
- Autoconfiança.
- Automotivação e autonomia.
- Capacidade analítica.
- Controlo emocional.
- Empatia.
- Gestão de conflitos.
- Impacto e influência.
- Cooperação com equipa.
- Negociação e resiliência.
- Orientação para o cliente e resultados.
- Visão estratégica.

---

## EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

### 2013/ Julho 2015 – MYPHARMA SA

#### Delegada Comercial

- Promoção e venda direta de produtos OTC no canal farmácia e promoção nas especialidades de MGF(Medicina Geral e Familiar), Ginecologia-Obstetrícia, Pediatria, Ortopedia no distrito de Setúbal (Almada, Seixal, Barreiro, Palmela, Setúbal).

**2000 / 2012 - Sanofi-Aventis**

**Delegada de Informação Médica (DIM)**

- Informação médica, desenvolvida no ambulatório, hospital e farmácia, no distrito de **Setúbal(Almada, Seixal, Barreiro, Palmela, Setúbal) e Vale do Sado**. Promoção de produtos Éticos e OTC( Maxilase, Mucoral, Aspegic, Diclospray e Telfast 120) Formação e promoção de soluções em diversas áreas terapêuticas.
- Apoio à equipa de OTC's – Formação à equipa das farmácias.
- Lançamento de produtos nas áreas da Urologia(Benestan OD), Alergologia(Telfast 180)
- Lançamento da primeira associação de Inibidor da enzima de conversão da angiotensina com Antagonista do Cálcio - market share e evol na zona de trabalho superiores aos da empresa.

***Realizações***

Crescimentos anuais nos produtos promovidos.

Conhecimento dos KOL'S

Segmentação e targeting dos KOL'S nas áreas de Clínica Geral, Urologia e Ortopedia.

Realização de ações de formação/promoção locais de acordo com as necessidades específicas de cada setor.

Acompanhamento de grupos a eventos nacionais e internacionais.

***Resultados***

Crescimento mensal dos produtos.

Conhecimento do mercado e seus concorrentes.

Conhecimento das necessidades médicas.

1992 / 2000 – **RENAULT PORTUGUESA – SUCURSAL CHELAS, LISBOA**

## **Vendedora**

- Atendimento do cliente no salão da Marca e no exterior, em Empresas.
- Promoção dos produtos financeiros e serviços; elaboração de propostas de financiamento para clientes particulares e empresas.
- Acompanhamento dos serviços pós-venda.

## **Realizações**

Venda direta a todos os clientes.

Prospecção de clientes empresas e particulares.

Reuniões com clientes empresas.

---

## **FORMAÇÃO ACADÉMICA**

1989 – 12º Ano – Área de Estudos Humanísticos(Jornalismo). Escola Secundária D.Pedro V, Lisboa.

---

## **FORMAÇÃO COMPLEMENTAR**

2000 / 2011 – Formação em: Técnicas de Vendas, Técnicas de Comunicação e Negociação:

Gestão de tempo – TMI (Transform. Managem. Inspire).

Negociação - TACK Internacional.

Gestão de stress - Paula Tomas, Consultores.

New selling model - TACK International.

PES – Professional Ethical Selling.

Formação de comunicação e negociação - Paula Tomas, Consultores.

1992 / 2000 – Formação no Instituto de Formação Renault:

Técnicas de Vendas.

Produto e Tecnologia.

---

## **FORMAÇÃO ESPECÍFICA - INDÚSTRIA FARMACÊUTICA**

- Sistema Cardiovascular
- Lípidos e Diabetes
- Farmacovigilância
- Sistema Endocanabinoide
- Dor e Inflamação
- Sistema Músculo-esquelético
- Sistema imunitário e Alergias
- Infecções e Bactérias
- Risco Cardiometabólico
- Sistema Nervoso Central
- Aparelho Urinário
- Aparelho Respiratório

---

## **DADOS ADICIONAIS**

Data de Nascimento: 12-05-69

Informática: Conhecimentos na óptica do utilizador (Word, PowerPoint e Excel).

Utilização de sistemas informáticos com bases CRM, tais como Synavant-Dendrite(Première) e Cegedim(Teams).

Inglês: Nível médio (conclusão do First Certificate, Cambridge School, Lisboa)