



FRANCISCO JAVIER TEJERO

Fundador y Director de Matraz Innova.

Farmacéutico con espíritu emprendedor, graduado por la Universidad de Sevilla con Másteres en Industria Farmacéutica, Máster Ensayos Clínicos, MBA, Marketing Digital y Emprendimiento. Melómano de nacimiento, con formación musical en Piano y Flauta de pico.

“En los podcasts de Matraz Innova no únicamente se detalla la carrera profesional de los entrevistados, sino que también se detallan los impulsos de las nuevas tecnologías que se están aplicando o que les gustaría que se desarrollara dentro de las compañías”.

Francisco Javier ha tenido la oportunidad de conocer los departamentos y posiciones de Business Manager, Sales, Regulatory Affairs, Farmacovigilancia, Producción, Control de Calidad, Garantía de Calidad, Distribución Farmacéutica, Oficina de Farmacia y Hospital

Consiguiendo una facturación de 2 Millones anuales como Business Manager desde la creación de una nueva División para una consultora, con un equipo a cargo de unas 35 personas y gestión de proyectos de gran envergadura a nivel nacional como internacional.

¿Cómo nace Matraz Innova?

El proyecto de Matraz Innova nace a raíz de mi posición como responsable de desarrollo de negocio de una consultora especializada en el sector farmacéutico en la que lideraba todo un equipo de técnicos especializados en todas las áreas del sector: fabricación, control de calidad, garantía de calidad, *regulatory affairs*, farmacovigilancia, market access, ventas etc... era el encargado de prospecciones de mercado, entender las necesidades de C Level, gestionar los proyectos, captar el talento humano y destinar al equipo de consultores más afín al proyecto en cuestión.

Durante esta tarea me di cuenta de que los perfiles más jóvenes, e incluso algunos ya con posiciones senior, no tenían una imagen panorámica del sector, por lo que desconocían lo que realizaban los otros departamentos y por lo tanto complicaba mucho el trabajo en equipo dentro de grandes proyectos. Por decirlo de alguna manera,

cada uno sabía de un tema muy particular, pero ninguno disponía de la imagen completa y, por lo tanto, en muchas ocasiones los proyectos resultaban inconexos, faltaba un nexo de unión entre las distintas áreas de conocimiento.

A raíz de ahí, nace Matraz Innova, un proyecto con una gran carga personal, ya que debido a mi andadura profesional dentro del sector farmacéutico vi la necesidad de crear la primera cadena de podcasts nacional centrada en la industria farmacéutica.

¿En qué se basa el proyecto de Matraz Innova?

El proyecto de Matraz Innova presenta dos objetivos principales, por un lado, se trata de un programa de podcasts donde especialistas del sector farmacéutico cuentan sus experiencias y los pasos que han ido realizado durante su vida profesional para llegar a sus posiciones laborales. Y detallan cuál es su día a día y qué tareas realiza su departamento a grandes rasgos. Y por otro, se trata de un proyecto de orientación laboral y coaching para todos aquellos jóvenes que quieren introducirse dentro del sector farmacéutico tradicional, pero desconocen en qué área o departamento podrían encajar y desarrollar su carrera profesional.

Aunque poco a poco, gracias a la formación y conocimiento del mercado, además de mi espíritu emprendedor, se ha abierto una nueva línea de negocios centrada en consultoría para empresas farmacéuticas y biotecnológicas en las que se le asesora a nivel de incremento de ventas,



sales coaching, formaciones y, por otro lado, la diversificación del portfolio de productos de su compañía. Además, contamos con otra línea de desarrollo Mobile para la creación de Apps concretas y específicas para farmacéuticas.

¿Cómo es crear un podcast en Spotify? ¿Cómo organizas las entrevistas?

Crear un proyecto desde cero es algo que me apasiona, el emprender, crear, ayudar, es algo que va dentro de mi persona, por lo que comencé creando una cuenta en Youtube, Spotify, Ivoox y realizando lo que me encanta, que es la prospección de mercado con la búsqueda de los mejores profesionales y comunicadores de la Industria Farmacéutica.

Al principio comenzamos con profesionales conocidos, directores de departamento que son compañeros e incluso amigos a los que les invitamos a participar a dar voz a la industria farmacéutica. Las personas se sienten muy cómodas con las entrevistas y, en muchas ocasiones muchas de estas personas a las que entrevistamos se sienten muy agradecidas de poder ayudar a todas aquellas personas que tienen interés en poder acceder al sector farmacéutico pero que tienen dudas, o mejor dicho, desconocimiento del sector y necesitan un poco de orientación, ya sea para poder elegir un máster o bien para poder postular a una oferta de trabajo de un departamento específico. De hecho, muchos son colaboradores de la nueva línea de negocios de consultoría de Matraz Innova.

Al final, todos hemos pasado por lo mismo, la incertidumbre de no saber qué hacer con nuestro futuro laboral, no saber a qué dedicarnos o tener una imagen errónea de las posiciones del mercado ya que solo nos guiamos por los nombres de los mismos.

¿Por qué es tan importante la divulgación dentro del sector farmacéutico?

En los podcasts de Matraz Innova no únicamente se detalla la carrera profesional de los entrevistados, sino que también se detallan los impulsos de las nuevas tecnologías que se están aplicando o que les gustaría que se desarrollara dentro de las compañías y las innovaciones farmacéuticas en diferentes patologías, de ahí el nombre de Matraz Innova. Por lo que al final lo que se crea es una comunidad de profesionales muy especialistas en todos los ámbitos del sector farmacéutico.

Las redes sociales han llegado para quedarse y cada vez son más utilizadas, pero es importante que el contenido que se cree sea de buena calidad para evitar las *fake news* y conseguir que se trate de una herramienta positiva. Y la industria farmacéutica tiene que sumarse a esta tendencia y a la vista está que hasta la fecha no había ningún canal de Spotify España dedicado al sector farmacéutico y ahora somos una comunidad que crece cada día más. Nuestros podcasts pueden escucharse a través de Spotify, Instagram, Youtube o incluso LinkedIn.

¿Cómo orientas las sesiones de coaching dentro del sector farmacéutico?

A nivel general, las sesiones de coaching farmacéutico para estudiantes las enfocamos con un estudio previo de la personalidad y objetivos del alumno, es decir, se realizan diferentes preguntas y test sencillos para entender la necesidad y cuál es el fin que quiere obtener. Una vez tenemos esa información se da una visión general de la Industria Farmacéutica, pasando por todos los departamentos de manera general, de esta manera, se le va realizando diferentes preguntas para que se pueda estudiar si realmente hay interés en las áreas propuestas. Al final de cada sesión se le entrega un documento de guía complementaria para que pueda decidir su futuro laboral más afín. Ya hemos asesorado a más de 100 personas en menos de 3 meses y estamos muy felices de poder seguir haciéndolo para que proyectemos una vida laboral sana.

En relación al coaching para equipos de ventas, nos dedicamos a ayudar a otras empresas a alcanzar su máximo potencial a través de diversas soluciones empresariales. Una de las líneas de negocio más interesantes que ofrece Matraz Innova es el coaching para equipos de ventas. Este coaching es una herramienta invaluable para cualquier empresa que quiera mejorar su rendimiento y aumentar sus ingresos ¿Por qué? Porque la fuerza comercial es el motor de una compañía, la que hace que crezca. Este tipo de coaching se enfoca en ayudar a los equipos de ventas a desarrollar habilidades y estrategias efectivas para cerrar más ventas y aumentar la satisfacción del cliente además de la motivación, tema candente en el día a día de estos profesionales.



Entonces, ¿cómo se orientan este tipo de sesiones de coaching para equipos de ventas? El equipo de Matraz Innova se reúne con el equipo de ventas de la empresa para entender su situación actual y las metas que quieren alcanzar. A partir de aquí, se desarrolla un plan de acción personalizado para ayudar al equipo a mejorar su rendimiento. Se realizan sesiones mensuales de apoyo y motivación para el equipo. Este coaching puede incluir capacitación en habilidades de ventas, como la negociación y el cierre de ventas. También puede incluir ayuda en la creación de un plan de ventas efectivo y la identificación de los puntos débiles en el proceso de ventas.

Me gusta siempre destacar que el coaching para equipos de ventas no es una solución rápida o milagrosa, se requiere de tiempo y dedicación para ver resultados significativos, pero por supuesto se ven mejoras en el rendimiento.

Además de la plataforma de Matraz Innova como herramienta de difusión del sector y coaching para los jóvenes farmacéuticos ¿Qué más servicios ofrece Matraz Innova?

Además de las labores de difusión del sector y de Business-coaching, desde Matraz Innova se está dedicando recursos significativos al desarrollo de soluciones tecnológicas innovadoras para el sector farmacéutico. Específicamente, la empresa está trabajando en un

proyecto de IT para la creación de aplicaciones móviles enfocadas en la firma digital y electronic batch record, entre otros.

Las aplicaciones móviles son una herramienta poderosa para el sector farmacéutico, ya que permiten el acceso a información y la realización de tareas desde cualquier lugar y en cualquier momento. Además, las aplicaciones móviles son especialmente útiles en el sector farmacéutico, donde la movilidad y la rapidez en la toma de decisiones son fundamentales.

Las aplicaciones móviles que Matraz Innova están desarrollando para el sector farmacéutico permite a las empresas gestionar la documentación de manera más eficiente y simplificar los procesos de firma digital, entre otras tareas. Esto ayuda a cumplir con la normativa e integridad de datos, a reducir los errores y agilizar los procesos, lo que a su vez puede reducir los costos de producción y aumentar la satisfacción del cliente y de los empleados. También se nos requiere para realización de aplicaciones a medida.

Para finalizar, ¿Cómo resumirías el proyecto de Matraz Innova?

Como decía anteriormente, se trata de que los oyentes conozcan las nuevas innovaciones dentro del sector farmacéutico y dar a conocer y poner en valor todas las unidades y/o departamentos que conforman la industria farmacéutica.



*media partner
líder del sector*



energética



grupo-omnimedia.com

📍 Pollensa, 2 - Ed. Artemisa, Of. 12 • 28290 Las Rozas (Madrid) ☎ +34 916 308 591

✉ info@grupo-omnimedia.com 🖱 grupo-omnimedia.com