

## Itzia Marcela Quevedo Zavala

Transformo portafolios en crecimiento rentable, mediante decisiones estratégicas basadas en datos. Diseño y ejecuto estrategias de ciclo de vida de marca, lidero equipos de marketing y alineo equipos de ventas para transformar la estrategia en resultados comerciales medibles. Rescato, lanzo y escalo marcas en mercados altamente competitivos, con impacto directo en participación de mercado, crecimiento y rentabilidad a nivel nacional y regional.

**Schwabe Pharma México** | Mar. 2023 – Actual.

**Marketing Manager SNC y Urología** | Abr. 2024 – Actual.

Portafolio: 6 marcas (Lasea, Tebonin, Prosgutt, Hiperikan, Neolaikan y Urogutt)

- Lidero la estrategia integral del portafolio de SNC y Urología, contribuyendo con el 39% de la venta total. Gestión de presupuesto anual de ~ 35M MXN.
- Entrega de resultados (CAGR MAT Dic-25): Lasea: +27.6% valor | +19.7% unidades; Tebonin: +25.1% valores | +8.7% unidades; Prosgutt: +19.2% valores | +13.9% unidades
- Gestión de ciclo de vida, pipeline y lanzamientos de nuevas indicaciones.
- Dirijo y desarrollo equipo gerencial y colaboro directa e indirecta con +170 representantes de ventas.
- Participación en workshops estratégicos globales anualmente.

**SNC Sr. Brand Manager** | Mar. 2023 – Mar. 2024

Portafolio: 2 marcas (Lasea y Neolaikan)

- Contribución a la venta del 10%. Gestión de presupuesto: ~ 11M MXN.
- Lideré estrategia de conversión en ansiedad para Lasea, logrando: participación de mercado: 7.1% → 16.3% valores | 6.5% → 15.7% unidades; crecimiento: +38.4% valores | +29.7% unidades y 106% vs forecast (MAT Dic-23)
- Incrementé la penetración prescriptiva en MG +30.3% | MI +15.4% | Psiquiatría +38.1% | Pediatría +82.7%

**Teva Pharmaceuticals**

**Cardiovascular Sr. Franchise Manager.** Nov. 2021 – Nov. 2022

Portafolio: 4 marcas (Vasculflow, Dombrel, Tevardis y Temitev)

- Contribución a la venta total: 35%. Gestión de presupuesto: ~ 5.5M MXN
- Lideré estrategia de rescate de marcas mediante optimización de precio y reposicionamiento: Dombrel: 5% → 11% | Tevardis: 2% → 6% | Temitev: 0.5% → 4% (MAT Oct. 22).
- Redefiní estrategia de penetración para Vasculflow, identificando fuentes de crecimiento. En 9 meses se logró un crecimiento: +11% unidades | +28% valores en 9 meses (MAT Oct. 22).

**IFA Celtics**

**Women's Health Care Brand Manager** | Feb. 2019 – Nov. 2021

Portafolio: 4 marcas (Gynomunal, Phlebodia, Eilein, Pleniren)

- Diseñé y ejecuté estrategias de expansión, lanzamiento y relanzamiento para el portafolio de climaterio, contribuyendo con el 20% de la venta total. Gestioné un presupuesto de ~ 20M MXN. Logré un crecimiento: +11% unidades | +10% valores (MAT Nov 21).
- Lideré estrategia de relanzamiento para Eilein; incrementé participación de mercado del 3% → 30% unidades | 2% → 27% valores; acelerando el crecimiento +30% unidades | +27% valores (MAT Nov 21).
- Colaboré con +200 representantes de ventas para garantizar ejecución eficaz en el campo alineada con la estrategia.

**Metabolic Health Care Brand Manager** | Jan 2017 – Feb 2019

Portafolio: 8 marcas (Acxion, Itravil, Lose, Norex, Diety, Tendiren, Muvareta, Nutraceutical Line)

- Lideré la estrategia de portafolio, contribuyendo con 50% de las ventas totales. Gestioné un presupuesto ~ 30M MXN
- Definí estrategias de segmentación, posicionamiento y crecimiento en los canales de prescripción y alterno. Logré un crecimiento: +23% unidades | +21% valores en el mercado de prescripción (MAT Dic 18).

### Perfil Profesional.

Líder en marketing farmacéutico con sólida trayectoria en la creación, lanzamiento, rescate y escalamiento de portafolios de prescripción y OTx en organizaciones nacionales y trasnacionales.

A lo largo de mi carrera he gestionado estrategias de ciclo de vida de marca, Go-To-Market, reposicionamiento competitivo y crecimiento rentable, apoyándome en análisis profundo de datos de mercado, lectura del comportamiento de prescripción y ejecución omnicanal.

He gestionado equipos de marketing y coordinado fuerzas de ventas de más de 200 colaboradores indirectos, participando en decisiones estratégicas enfocadas en expansión de mercado, rentabilidad y sostenibilidad del negocio a largo plazo.

### Objetivo Profesional.

Integrarme a una organización del sector salud, farmacéutico o ciencias de la vida en una posición directiva o senior, donde pueda asumir responsabilidad estratégica sobre portafolios o unidades de negocio, contribuir al crecimiento rentable mediante decisiones basadas en datos, liderazgo transversal y visión comercial, y evolucionar hacia roles de dirección comercial o general.

- Lanzamiento exitoso de Tendiren con estrategia de nicho de mercado. Alcancé una participación de mercado en el 1er año: 18% unidades | +34 valores (MAT Dic 18)
- Aseguré la alineación estratégica con una fuerza de ventas de más de 200 personas para impulsar la ejecución.

### **Metapharma**

**Product Manager** | Dic. 2015 – Ene. 2017

Portafolio: 4 marcas (obesidad, insomnio, antibióticos y probióticos)

- Estrategias de reposicionamiento de marcas maduras bajo licencia
- Evaluaciones financieras: >70% margen proyectado y ROI a 5 años

**Astra Zeneca** | Jun. 2008 – Nov. 2015

Ocupando cinco puestos de creciente responsabilidad en las áreas: comercial, digital y de análisis de datos:

**Sr. Intelligence Analyst** | Ago. 2013 – Nov. 2015

Portafolio: 4 portafolios (Diabetes, Cardiovascular, Respiratorio y Gastrointestinal)

- Generación de insights estratégicos para decisiones comerciales a través de análisis de comportamiento de mercados.
- Lideré y desarrollé estudios de mercado. Gestión de presupuesto: ~ MXN 7M

**Medical Sales Representative** | May. 2012 – Ago. 2013.

Portafolio: 6 marcas (Brilinta, Crestor, Atacand, Symbicort, Vannair, Nexium)

- Gestioné territorios clave en la Ciudad de México: Roma Sur, Escandón, Condesa y Siglo XXI.
- Impulsé el crecimiento de las prescripciones y fortalecí las relaciones con los profesionales de la salud.

**Digital Marketing Leader** | Jan. 2011 – May. 2012

Portafolio: 3 marcas (LosecA, Xyloproct, Xyloderm y Emla)

Presupuesto anual administrado: 5 millones MXN.

- Lideré estrategia digital de marcas OTC. Gestioné un presupuesto anual de 5 millones de pesos mexicanos, mediante iniciativas que potenciaran el reconocimiento y la interacción de la marca con el consumidor.

**OTC Brand Associate** | Apr. 2009 – Jan. 2011

Portafolio: 5 marcas (LosecA, Xyloproct, Gelidol, Xyloderm y Emla)

**OTC Marketing Trainee** | Jun. 2008 – Apr. 2009

Portafolio: 5 marcas (LosecA, Xyloproct, Gelidol, Xyloderm y Emla)

## **Formación, Certificaciones E Idiomas.**

Licenciatura en Administración y Mercadotecnia, Universidad Panamericana, Campus CDMX | 2005 – 2009.

Posgrado en Dirección Estratégica de Marcas, Universidad Panamericana, Campus CDMX | 2011 – 2012.

### **Idiomas:**

Español: Nativo

Inglés: Avanzado

### **Herramientas y plataformas:**

Excel avanzado, IQVIA, Close Up, Knobloch, Infonis, auditorías Retail Link Walmart y Benavides.