



Kathia Amelia Luna Requejo

Calle Lord Cochrane 379-Dpto 201-Miraflores

Teléf.: 943471294

Kathia291@gmail.com

RESUMEN

Profesional con estudios en Nutrición Humana y Diplomado en Marketing Nutricional, Proactiva, con capacidad de análisis, orientada por objetivos y resultados, familiarizada con el trabajo en equipo, adaptación con rapidez y eficiencia en escenarios cambiantes y bajo presión, Confiable, responsable. Con experiencia en Técnicas de Venta farmacéutica y de alimentos, conocimientos y experiencia de atención al paciente y con capacidad para encontrar soluciones adecuadas y adaptadas a cada situación. Manejo excelente de la relación con Profesionales de la Salud.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Universidad Federal de Rio de Janeiro - Brasil

Enero de 1987 - Febrero de 1991

Facultad de Nutrición | Titulada

Universidad Femenina Del Sagrado Corazón

Agosto 2002 - Marzo del 2003

Facultad de Nutrición | Diplomado en Marketing Nutricional

Entrenamientos Internos/Internacionales propios de Nestlé

Idiomas: Inglés Avanzado y Portugués fluido

I Curso INTERNACIONAL Formando Educadores en Nutrición para Diabetes Y Obesidad, organizado por la Sociedad Peruana de Endocrinología

Marzo 26/2016-hasta Agosto 2016

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Asesoramiento Nutricional a Empresas y colegios Privados *Febrero 2015 a la actualidad*

Se asesora con elaboración de programas de evaluación y orientación Nutricional, programas de pérdida de peso con plan Nutricional y Asesoramiento en incrementar Act. Física, charlas y conferencias adaptadas al personal que labora en las empresas o colegios de acuerdo a las edades y actividad físicas

Febrero del 2015 hasta la actualidad

SIEMPRE SALUDABLE – VILLALOBOS & LOPEZ SERVICIOS DE SALUD

Nutricionista

Tareas realizadas:

-Asesoría Nutricional: Evaluación, Diagnostico y elaboración de plan Nutricional en empresas

-Coordinar, evaluar y supervisar el equipo de Nutricionistas de la empresa que llevará a cargo las campañas de salud nutricionales.

-Promover la Educación Nutricional continua y Buenos hábitos de Alimentación.

-Coordinar con las diferentes empresas para llevar a cabo las campañas nutricionales.

-Elaboración y dictado de conferencias a diferentes empresas con diferentes temas de salud.

Consultorio Privado

Junio 2014 a la actualidad

Atención de diversas situaciones, siendo más frecuentes problemas de obesidad y sobrepeso en niños, gestante embarazadas, sobrepeso y obesidad en adultos los cuales siempre vienen acompañados por otras situaciones especiales, Diabéticos, I.R.C etc.....

Policlínico Peruano Japonés

Mayo 2014- A Diciembre 2017

Atención en consultorio Nutricional, recibiendo variedad de patologías y situaciones especiales (Dislipidemias mixtas, hipertensión, Diabetes, gestantes, problemas de obesidad y desnutrición, hígado graso, gota, anemia, alergias, intolerancias, Insuficiencia Renal Crónica, etc.... tanto en niños, adultos y adultos mayores.

Nestlé Perú S.A**Field Operation Manager de Health Care Nutrition**

Septiembre 2011 - Marzo del 2014

- *Elaborar estrategias a nivel Nacional para el crecimiento de las Especialidades del área así como el ingreso de las mismas a los principales Hospitales del País.*
- *Seleccionar temas y elaborar material Marketing con sustentos científicos dirigido para los profesionales de la salud.*
- *Analizar cuadros y resultados de ventas para evaluación de estrategias propuestas y ver resultados.*
- *Elaborar presupuesto de inversión Marketing, hacer seguimiento y control del mismo.*
- *Realizar Visita Médica con enfoque comercial y negociador.*
- *Coordinar las licitaciones con las Distribuidoras y Cuentas claves en Hospitales y Clínicas.*
- *Elaborar junto al área de Asuntos Regulatorios los sustentos con base en el manejo de Codex Alimentarius para los procesos de obtención de Registros Sanitarios.*
- *Elaborar las Especificaciones Técnicas así como el análisis de las bases presentadas por las Instituciones en procesos de Adjudicación y/o licitaciones.*
- *Elaborar y dictar Charlas de capacitación de productos y de Nutrición a diferentes Profesionales de la salud.*
- *Participar como Asesora en el programa Nutricional "Perder para Ganar" donde se busca ayudar al personal a reducir peso, % de grasa y otros valores clínicos fuera del status Normal para fomentar una vida saludable, educar hábitos de alimentación y mejorar la calidad de vida.*
- *Participar como Facilitadora de Comunicación entre mi área de Nutrición y el área de Recursos Humanos, buscando mejorar el clima laboral de mi área; así como el motivar continuamente al personal.*
- *Capacitación sobre productos, así como manejo adecuado del código OMS para el personal de ventas Institucionales de la Distribuidora Albis encargada de distribuir nuestros productos y representarnos en licitaciones.*

Logros:

- *Obtención de Registro Sanitario de productos nuevos y que estos sean considerados como Alimentos.*
- *Crecimiento del área de Especialidades y Licitaciones Hospitalarias de 4 y +de 400 % respectivamente vs año anterior y con tendencia positiva de crecimiento para este año.*
- *Contribución a la mejora del clima laboral del área de Nestlé Nutrition como uno de los mejores de la Empresa.*

Nestlé Perú S.A. Área de Nutrición Infantil

Delegada de Información Científica-Nutricionista

Octubre 1998 - Agosto del 2011

- Realizar visita médica de Fórmulas Infantiles y cereales en diferentes zonas de Lima y Provincia.
- Atender zona de Clínicas de Lima, visitando pediatras, gastropediatras, alergistas y neonatólogos.
- Capacitar internamente a través de cursos de Nutrición Básica al Personal de Nestlé (fábrica y Oficina Central)
- Impartir Conferencias a nivel Nacional con temas de Nutrición en general, Alimentación Infantil, Marketing Nutricional entre otros.
- Atender en consultorio Nutricional de la casa Nestlé.
- Elaborar reportajes, artículos en medio escrito (Revistas, periódicos), así como en televisión en programas como "Hola Perú", "7 Vidas", "Aló Doctora", entre otros.

Logros:

- Ingresar en su momento los productos de Fórmulas Infantiles a la Clínica Montesur, Hogar de la Madre y Good Hope de Lima, así como la Clínica Ana Sthal de Iquitos.
- Lograr un gran conocimiento en productos Especiales de Nutrición Infantil de la Empresa como de la competencia, lo que favorece la elaboración de estrategias adecuadas y vendedoras.

Laboratorios Hersil

Representante Médico

Diciembre 1995 - Septiembre de 1998

- Realizar Visita Médica de Suplementos Nutricionales y productos farmacéuticos en diferentes zonas de Lima.
- Coordinar y realizar ventas directas con los vendedores de distribuidoras con los que se trabajaba (Distribuidora Alfaro)

Logros:

- Incrementar recetaje y ventas en las zonas asignada.

Universidad de Lima

Agosto 1991 – Febrero 1995

Nutricionista

- Supervisar a los 4 concesionarios de la Universidad, revisar y sugerir los menús Universitarios, Administrativos y demás productos saludables expendidos en los kioscos; para que estos cumplan con ser balanceados, nutritivos y agradables para los comensales.
- Capacitación al personal de los concesionarios en Higiene y Manipulación de Alimentos.
- Elaborar programas de becas alimentarias para los alumnos, evaluación Nutricional de los mismos y atención en consultorio de Nutrición.
- Elaborar material informativo y de educación Nutricional.

Logros:

- Mejorar la Atención y servicio ofrecido por parte de los concesionarios y Departamento de Nutrición en la Universidad.
-