



MARIA ELENA RUBIO BORJA

RUBIOMARIA@PRODIGY.NET.MX , RUBIO1709@HOTMAIL.COM

HACIENDA DE LA LUZ 19-D, HACIENDA DE LAS PALMAS
HUIXQUILUCAN INTERLOMAS, ESTADO DE MÉXICO 52763
TEL: 52471917 MÓVIL 04455 75046794

ANTECEDENTES:

MÉDICA HEMATÓLOGA CON 33 AÑOS DE EXPERIENCIA EN LAS ÁREAS DE MEDICINA CLÍNICA, INVESTIGACIÓN, DISEÑO DE ESTUDIOS CLÍNICOS, COORDINACIÓN DE GRUPOS DE TRABAJO NACIONALES E INTERNACIONALES, COORDINACIÓN DE EVENTOS CIENTÍFICOS Y 20 AÑOS EN EL ÁREA EMPRESARIAL (INDUSTRIA FARMACÉUTICA) , DESARROLLANDO UNIDADES DE NEGOCIOS CON PRODUCTOS DE ALTA ESPECIALIDAD : INCLUSIÓN , REGISTRO, PRE-MARKETING, LANZAMIENTO, ENTRENAMIENTO DE FUERZA DE VENTAS , CONTRATACIÓN DE PERSONAL Y FORMACIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO MOTIVADOS Y ENFOCADOS A RESULTADOS , DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN, OBTENIENDO RESULTADOS INTERESANTES EN CUANTO A LIDERAZGO, POSICIONAMIENTO , PARTICIPACIÓN Y VENTAS EN EL MERCADO TANTO PRIVADO COMO DE GOBIERNO CON CRECIMIENTOS MÁS ALLÁ DE LO PLANEADO.

OBJETIVO:

OCUPAR UNA POSICIÓN DE ALTA DIRECCIÓN EN ÁREA DE MARKETING-MÉDICO-COMERCIAL, DESARROLLAR PROYECTOS ESPECÍFICOS PARA NUEVOS PRODUCTOS, EXPANDIR LAS ÁREAS TERAPÉUTICAS DE MEDICAMENTOS EXISTENTES PARA LA CONSOLIDACIÓN Y CREACIÓN DE NUEVOS NEGOCIOS.

EXPERIENCIA LABORAL

2019 A LA FECHA	SOMETH (SOCIEDAD MEXICANA DE HEMOSTASIA Y TROMBOSIS) COMITÉ CIENTÍFICO: COORDINACIÓN DE ENFERMEDADES HEMORRÁGICAS	2019 A LA FECHA
2012 A JULIO 2017	PFIZER MÉXICO SA DE CV, UNIDAD DE INNOVACIÓN PIH MEDICAL LEAD UN ENFERMEDADES NICHOS MÉXICO Y CCA	2012 - JULIO 2018
2010- A LA FECHA	CONSULTA ONCO-HEMATOLOGÍA HOSPITAL MOCEL CONS 208	2010 A LA FECHA
2009- JULIO 2011	BECTON DICKINSON DE MÉXICO SA DE CV ■ DIRECTORA UNIDAD DE NEGOCIOS BIOCENCIAS HUB MÉXICO CENTROAMÉRICA Y CARIBE	2009 – JULIO 2011
2004 – 2008	NOVONORDISK SERVICIOS PROFESIONALES SA DE CV ■ DIRECTORA UNIDAD DE NEGOCIOS BIOFARMA ■ DIRECTORA NOVOSEVEN	2007- 2008 2004- 2007
1992 – 2004	GRUPO ROCHE – SYNTEX DE MÉXICO ■ GERENTE DE GRUPO MKTNG-MÉDICO ONCOHEMATO ■ GERENTE MÉDICO ONCO-HEMATOLOGÍA-TRASPLANTE	1998-2004 1995-1998
	HOFFMANN-LA ROCHE MÉXICO ■ GERENTE MÉDICO BIOTECNOLOGÍA	1992- 1995
1985 – 2005	INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL HOSPITAL DE ESPECIALIDADES CMN LA RAZA IMSS DF ■ DIRECCIÓN DE PRESTACIONES MÉDICAS IMSS ■ COORDINACIÓN PROGRAMA DE TRASPLANTE DE MÉDULA ÓSEA ■ COORDINACIÓN: CLÍNICA DE LEUCEMIAS AGUDAS	1995-2005 1985- 1995
	PROFESOR UNAM FACULTAD DE MEDICINA, CAMPUS CU ■ PROFESOR EMÉRITO EN HEMATOLOGÍA IMSS ■ PROFESOR ADJUNTO HEMATOLOGÍA POSTGRADO ■ PROFESOR ADJUNTO HISTOLOGÍA ■ AYUDANTE DE PROFESOR B HISTOLOGÍA	2005 1985-1994 1977-1979 1976-1977

ESPECIALIDADES:

MEDICINA INTERNA, HEMATOLOGÍA, CLINICAL TRIALS AND GCP'S, ENTRENAMIENTO USA/ UCLA EN TRASPLANTE DE CÉLULAS PROGENITORAS HEMATOPOYÉTICAS, CULTIVO CELULAR (ENEP ZARAGOZA)

IDIOMAS

INGLÉS SEGUNDO IDIOMA

OTROS CURSOS:

CIENTÍFICOS: FARMACOVIGILANCIA, FARMACOECONOMÍA, ESTADÍSTICA Y MANEJO DE SPSS, PRISM

ADMINISTRATIVOS: LIDERAZGO, SALESFORCE EFFECTIVENESS, COACHING, NEW MANAGER'S PROGRAM, TIME OPTIMIZATION, BUSINESS ETHICS, EFFECTIVE BUSINESS COMMUNICATION, QUALITY CONTROL AND MANAGEMENT, KEY

ACCOUNT MANAGEMENT, TRAINING THE TRAINERS, PR AND MEDIA TRAINING, HIGH PERFORMING TEAMS.

DATOS PERSONALES

ESTADO CIVIL: DIVORCIADA, 2 HIJOS

AMPLIACIÓN DE CURRICULUM

PFIZER MÉXICO

UNIDAD DE INNOVACIÓN : ENFERMEDADES RARAS

MEDICAL LEAD RARE DISEASES MEXICO Y CCA

- ❖ El papel médico en esta unidad fue indispensable para entender las características de un mercado muy diferente donde había que buscar a los pacientes ya que, los productos son para enfermedades raras básicamente. Hubo de trabajar una estrategia de educación, diagnóstico específico y sobre todo inicialmente evaluar las áreas que involucran la búsqueda y manejo de estos pacientes en el contexto multidisciplinario, donde el diagnóstico es fundamental y generalmente se requiere laboratorio especializado incluyendo genética, trabajar con rehabilitadores, psicólogos entre varias multidisciplinarias.
- ❖ De tal forma, integré un equipo con otros gerentes médicos Jr y medical scientific liaisons para conexión y educación. Trabajamos también en un programa educativo dirigido a usuarios incluyendo residentes, enfermeras, químicos, genetistas, rehabilitadores, y especialistas incluyendo la posibilidad diagnóstica de estas enfermedades, además conectando con las asociaciones civiles locales e internacionales que apoyan a estos pacientes (Hemofilia, Gaucher, Polineuropatía Amiloidótica Familiar : esta especialmente se integró a la comunidad de enfermedades raras)
- ❖ Se lanzaron los productos y se logró la inclusión a cuadros básicos interinstitucionales y en las diferentes instituciones de salud como IMSS, ISSSTE, Seguro Popular, ISEMYM, etc para iniciar un programa de integración de tratamientos y especialmente seguimiento y búsqueda de pacientes nuevos
- ❖ Se incluyeron todos los productos de la Unidad : Hemofilia rFVIII (Xyntha) y rFIX (Benefix) factores recombinantes de máxima pureza tercera generación, Enfermedad de Gaucher : Taliglucerasa alfa (Uplyso) el primer recombinante derivado de células vegetales, Se continuó el manejo de la primera hormona de crecimiento recombinante comercial (Genotropin) e iniciamos la búsqueda de pacientes de la Polineuropatía Amiloidótica Familiar, una rarísima patología multiorgánica que le da a los pacientes una muerte temprana en condiciones deplorables con la primera enzima que detiene la progresión de la enfermedad : Tafamidis Meglumina (Vyndaqel) Uno de los logros más importantes fue la aprobación de corporativo para la realización de un protocolo fase III en México con Tafamidis Meglumina para demostrar la eficacia del producto en lesiones genéticas diferentes a las descritas en otros países, hallazgo interesante en la búsqueda de pacientes locales

BECTON DICKINSON

DIRECCIÓN DE UNIDAD DE NEGOCIOS

BIOCIENCIAS

- ❖ Integré un equipo multidisciplinario, área de diagnóstico clínico e investigación incrementando el no. de integrantes de 6 a 21 más 7 personas compartidas en CCA (total 29): Soporte técnico, aplicaciones, ventas, marketing-educación y asistentes.
- ❖ Al momento, el crecimiento de la unidad de Biociencias HUB México, representa crecimientos tanto en valores como en volúmenes del 15% el primer año, 31% el segundo año y se espera un cierre superior al 25% con el GP más alto de los productos de BD, alcanzando entre un 65 y 75% de ganancia neta promedio.
- ❖ Logré la aprobación de casa matriz para organizar e implementar un centro de entrenamiento único en LA con el objetivo inicial de difundir las buenas prácticas de citometría en equipos sofisticados (investigación y clínica) y un objetivo intermedio de centro de excelencia, certificación y educación con fines de autofinanciamiento y obtención de ganancias.
- ❖ Bajo una estrategia específica de análisis de mercado, inicié el trabajo de captura del mercado de gobierno tanto en el IMSS e ISSSTE (mercados vírgenes en citometría) y llevé el market share del mercado de la SSA a más del 90%
- ❖ Retomé el mercado de investigación implementando un grupo de líderes-asesores y trabajando a través de cursos y conferencias, creamos un evento internacional de citometría con la participación de la comunidad científica
- ❖ Trabajé el análisis situacional-comercial para Centroamérica y Caribe, mejorando el servicio y comercialización y la comunicación con las ONGs participantes en el soporte de programas a dicha región como OPS, OMS, Clinton Foundation, PEPFAR, PAHO, etc., e iniciamos programas educativos y de soporte específicos con países como Haití entre otros.

- ❖ Inicié y consolidé un programa local con clientes internos en la creación, implementación y concientización sobre los procesos y políticas para el manejo de productos de biociencias encaminado a dar un soporte óptimo al cliente y usuario.

NOVONORDISK

DIRECCIÓN DE UNIDAD DE NEGOCIOS BIOFARMA

- ❖ Integré equipo completo de alto rendimiento para biofarma, y diseñé y motivé al mismo con las estrategias específicas para un mercado incipiente en gobierno y un mercado complejo en privado, logrando alcanzar 150% de las ventas programadas para cierre en 2007 y un crecimiento en relación al año anterior del 87%.
- ❖ Diseñé una estrategia específica para lograr el segundo mercado de gobierno más importante: el ISSSTE, logrando una venta 200% mayor a la esperada.
- ❖ Concreté un equipo propio para hormona de crecimiento (Nordilet) con 2 asesores médicos dedicados 100%, y estrategias de ventas que han dado por resultado incremento de market share, posicionamiento como el mejor producto disponible, precios competitivos y un crecimiento anual mayor al 50% del esperado.
- ❖ Implementé un programa de educación médica específico, importado de Europa, formando un grupo de asesores de primer nivel, para lograr ventas en mercado privado superando incluso expectativas por arriba de otros países.
- ❖ Diseñé una estrategia encaminada a detectar pacientes, a través de mejorar y hacer accesible el diagnóstico, implementando 5 laboratorios especializados distribuidos en las principales ciudades del país, incluso tomando en cuenta los COSTOS para tener la mejor opción al más bajo precio. Asimismo cree e implementé talleres de entrenamiento a nivel nacional para el diagnóstico adecuado y oportuno. Se creó además un registro epidemiológico nacional. Esto preparó el mercado de gobierno a la inclusión de NovoSeven en el cuadro básico y ha dado sustento al crecimiento de CPMs: 50% el primer año y 63% para el segundo año.
- ❖ Diseñé guías terapéuticas nacionales para hemofilia conjuntamente con los médicos más capacitados, logrando la aprobación, edición y liberación de las mismas, incluyendo mi producto como terapia de primera línea simultáneamente con la aprobación del producto en cuadro básico IMSS
- ❖ Implementé un programa de talleres de discusión clínica para el manejo correcto del paciente con hemofilia e inhibidor, incluyendo afamados profesores internacionales, y diseñé un proyecto de experiencia clínica incluyendo no sólo eficacia y seguridad sino también costo-beneficio y calidad de vida para crear experiencia en los médicos nacionales con terapéuticas nuevas y especializadas. Esto contribuyó a lograr el CPM inicial de mi producto.
- ❖ Implementé talleres de educación para pacientes con hemofilia, incluyendo educación básica de la enfermedad, apoyo psicológico y rehabilitación, logrando con ello la concientización del paciente hacia un tratamiento OPORTUNO y adecuado y la solicitud de NovoSeven al cuadro básico.

DIRECTORA NOVOSEVEN

- ❖ Posicioné y di a conocer a Novonordisk en México a través de los programas creados para hemofilia y hemorragia crítica (Unidad de hemostasia).
- ❖ Analicé la competencia para Novoseven así como la totalidad y situación del mercado de hemofilia nacional.
- ❖ Cree un acervo bibliográfico, de eventos internacionales y actividades científicas sobre el producto, así como un advisory board para difusión y una página web, un grupo de trabajo con los médicos más destacados.
- ❖ Inicié la búsqueda de asesores de ventas con un perfil específico de especialización y conocimiento, cree la carpeta de entrenamiento y las zonas de trabajo, así como los directorios iniciales de visitas.
- ❖ Organicé un programa de simposia de lanzamiento del producto, inicialmente en hematología (congreso nacional) y posteriormente una serie de pláticas en las principales ciudades del país
- ❖ Cree la infraestructura para comercializar y posicionar NovoSeven en México, contribuyendo a la creación de la afiliada mexicana de NovoNordisk.
- ❖ Analicé y busqué la mejor oferta para distribución de NovoSeven.
- ❖ Preparé y conformé documentos de registro, presentación a inclusión de cuadro básico, búsqueda de patente, precio, etc. para el producto.

HOFFMANN-LA ROCHE / GRUPO ROCHE SYNTAX DE MÉXICO

GERENTE DE GRUPO MKTNG-MÉDICO

ONCOHEMATOLOGÍA

- ❖ Logré posicionar a Mabthera en reumatología incluso antes de su lanzamiento internacional. Cree un grupo de investigadores y un protocolo local (aprobado x casa matriz) simultáneamente trabajando un internacional, logrando incluso ventas específicas en reumatología y creación de CPMs en ISSSTE e IMSS.
- ❖ Organicé durante varios años un simposio latinoamericano de oncohematología anual, con asistencia de más de 500 médicos.
- ❖ Trabajé el pre-marketing y lanzamiento, posicionamiento e inclusión a CB de Mabthera un anticuerpo monoclonal quimérico para oncohematología, creando un grupo nacional multicéntrico de trabajo y reposicionando el producto de segunda a primera línea y crecimientos en ventas mayores del 60%.
- ❖ Diseñé estrategias específicas para trabajar contra genéricos de biotecnológicos: Neupogen y Roferon logrando reposicionarlos.
- ❖ Lancé y trabajé campañas específicas para el lanzamiento en oncología de Recormon
- ❖ Implementé varios laboratorios de diagnóstico para inmunohistoquímica en cáncer (mama y linfoma) trabajando con varios patólogos a nivel nacional que redituó en un diagnóstico más preciso y específico para el uso adecuado de anticuerpos monoclonales (Mabthera y Herceptin).
- ❖ Implementé dos grupos multicéntricos de trabajo: MHSG (para hematología) y el MOSG (para oncología) ambos grupos con la finalidad de educar y apoyar a los grupos de hemato y oncología de las UMAES e ISSSTE, INCAN entre otros, para mejorar sus

critérios diagnósticos implementar estudios epidemiológicos, estudios fase II, III e incluso IV, farmacovigilancia, análisis de medicina basada en evidencia y costo-beneficio. Esto mejoró el diagnóstico, uso del producto e incrementó las ventas tanto privadas como CPMs

GERENTE MÉDICO ONCO-HEMATO-

TRASPLANTE

- ❖ Continué con el manejo postmarketing de Neupogen y Roferon
- ❖ Implementé laboratorios de referencia para el diagnóstico de leucemias agudas y crónicas (inmunofenotipo y genética) en apoyo a Neupogen y Roferon
- ❖ Desarrollé programas de entrenamiento de inmunología de trasplante incluyendo trasplante de órganos; Protocolo multicéntrico nacional con Micofenolato Mofetil (CellCept) en el rechazo agudo en trasplante renal, cree un grupo médico, aprobación para el proyecto e inicié inclusión a CB.
- ❖ Implementé entrenamiento de (anticuerpo monoclonal anti IL-2) Zenapax.
- ❖ Desarrollé Premarketing para productos oncohematológicos; (anticuerpo monoclonal anti CD20) Mabthera, (Capecitabine) Xeloda, (Anticuerpo monoclonal anti HER-2) Herceptin , (Etritropoyetina alfa recombinante) Recormon, (Granisetron) Kytril

GERENTE MÉDICO BIOTECNOLOGÍA

- ❖ Apoyé la creación del Departamento de Biotecnología (Hematología-Oncología y SIDA) Inclusión a cuadros básicos, análisis de mercado, prescriptores, competencia, creación y entrenamiento fuerza de ventas, preparación material científico y eventos de lanzamiento: Neupogen, Roferon, Vesanoid.
- ❖ Desarrollé, di seguimiento y monitoreé protocolos de investigación a nivel nacional: Neutropenia en Linfoma, Leucemia Aguda, Leucemia Mieloide Crónica, Protocolo multicéntrico fase III para la creación de guías terapéuticas en Leucemia Promielocítica Aguda con ATRA (Vesanoid).
- ❖ Lancé Vesanoid un producto de servicio que era indispensable para una variedad de leucemia, creando un grupo internacional de trabajo y publicaciones conjuntas.
- ❖ Lancé Neupogen logrando inclusión a cuadro básico antes que la competencia y un market-share de 90% para mi producto, a través de mis relaciones con los hematólogos y la creación de protocolos clínicos específicos y participación en internacionales

EXPERIENCIA CLÍNICA E INVESTIGACIÓN

- ❖ Diseñé y coordiné la clínica de Leucemia Aguda.
- ❖ Coordiné el grupo nacional de investigación dentro de un proyecto multicéntrico internacional fase III con un producto nuevo: (6 centros).
- ❖ Obtuve el Primer lugar internacional en el análisis y concordancia morfológica en dicho estudio.
- ❖ Desarrollé y coordiné a nivel nacional varios protocolos con participación nacional e internacional en estudios fase II y III para pacientes con leucemia aguda; Bisantrone, Daunorubicina, Epirubicina, Idarubicina, Dosis Altas de Ara-C.
- ❖ Desarrollé y coordiné varios proyectos de investigación en Leucemia aguda, neutropenia, emesis, manejo de aislamiento, recaídas, cardiotoxicidad: protocolos multicéntricos nacionales grupo ICHAC (Investigación Científica en Hematología AC).
- ❖ Coordiné la Unidad de Trasplante de Medula Ósea HE CMN La Raza.
- ❖ Fui invitada por la dirección de Prestaciones Médicas del IMSS en la Unidad de Proyectos Especiales (Jefe inmediato; Dr. Felipe Cruz Vega, reportando al Dr. Mario Madrazo Navarro) para crear y coordinar el Programa Nacional de Trasplante de Medula Ósea, Creé manuales para servicios de hematología; Unidad global de TMO, Unidad de Aféresis, cálculo de recursos humanos, materiales, administración, laboratorio, grupo multidisciplinario de trabajo etc. y apoyé el desarrollo del programa Nacional de Trasplante de Células de Cordón Umbilical logrando contacto internacional, inclusión a la base de datos internacional, diagnóstico de histocompatibilidad, creación de una unidad y entrenamiento en criopreservación (Centro Nacional de la Transfusión Sanguínea Coordinadora: Dra. Soledad Córdova: Directora CNTS) manejo y recolección de células progenitoras y realización de 16 trasplantes.
- ❖ Fui elegida como Tesorera –Mesa Directiva AMEH (Agrupación Mexicana para el estudio de la Hematología)
- ❖ Desarrollé programas educativos a nivel nacional; Banco de sangre, laboratorio de hematología, hemostasia, morfología, anemias, clínica básica de hematología y coordiné 2 jornadas nacionales: Villahermosa y Tuxtla Gutiérrez, con asistencia promedio de 800 participantes, programa académico, invitación de profesores internacionales y logística.

PUBLICACIONES CIENTÍFICAS

- ❖ **Internacionales** : Annals of Haematology, Acta Haematologica, Vox Sanguinis, Sangre, Annals of Neurology, Genetics, Haematologica, Bone Marrow Transplantation, Abstracts : Blood, Journal of Clinical Oncology.
- ❖ **Nacionales** : Revista Médica del IMSS