



Comienzos en la industria farmacéutica como Junior Brand Activation Specialist

Sofía Sánchez Valle

Brand Activation Specialist en Neutrogena

INTRODUCCIÓN

La Comisión de Universidades de AEFI (Secciones Centro y Catalana) desarrolla en uno de sus grupos de trabajo diversas actividades con los incipientes técnicos de la industria farmacéutica, no solo antes de completar sus estudios universitarios sino en el comienzo de su carrera profesional.

En el ámbito laboral, el término "junior" se reserva para aquellos empleados que se encuentran en las primeras etapas de su trayectoria profesional. Estos profesionales típicamente cuentan con entre uno y tres años de experiencia laboral y están en proceso de fortalecer sus habilidades y conocimientos.

En esta serie de relatos nos proponemos sumergirnos en las vivencias de nuestros jóvenes asociados a AEFI, quienes compartirán sus sensaciones y experiencias en la industria biosanitaria. Estos relatos no solo pretenden ser una fuente de inspiración para aquellos más experimentados que están encargados de guiar a los recién llegados en su camino profesional en este sector, sino que también ofrecen la oportunidad de reflexionar y aprender de las experiencias compartidas.

¿Te animas a compartir tu experiencia?

CONTEXTO DE LA EXPERIENCIA

Kenvue – Brand activation (Neutrogena)

ANTECEDENTES

Durante mi grado de Farmacia en la Universidad de Salamanca tuve la oportunidad de realizar prácticas en el departamento de calidad (TEVA Pharmaceuticals – Opava), en

investigación oncológica (INCLIVA- Valencia) y en hospital (Agia sofia hospital – Atenas), sin embargo, ninguna de estas salidas me motivaba lo suficiente, no me ilusionaban realmente, a pesar de que me hubiera encantado el grado de Farmacia.

Como siempre había sido una persona de números y con mentalidad de negocio, decidí optar por matricularme en un MBA en la Escuela de Negocios Europea de Barcelona. Por supuesto era un cambio en mi trayectoria profesional, pero desde el primer día tuve claro que ante todo era farmacéutica, quería contribuir a la parte de negocio/marketing de la industria farmacéutica con mis conocimientos de farmacia.

Tras años llenos de aprendizajes, dos meses después de terminar el grado de Farmacia (julio 2023), comencé una beca de un año en Kenvue (anteriormente Johnson&Johnson) en el Departamento de Marketing digestivo para el sur de Europa.

DESAFÍOS Y APRENDIZAJES DE LA PRIMERA EXPERIENCIA

Mi primer reto comenzó en la búsqueda de prácticas, lo que empezó en febrero de 2023, se alargó hasta junio de 2023.

Actualmente existen muchos másteres privados de la industria farmacéutica que te aseguran el convenio de prácticas, sin embargo, si no optas por estos másteres es muy difícil tener una oportunidad de entrar en la industria en el Departamento de Marketing. En mi caso decidí no realizar uno de ellos, lo que supuso un esfuerzo extra desde el primer día para conseguir unas prácticas.

Realicé entrevistas para más de 10 empresas durante estos

meses, donde tuve la oportunidad de aprender de los diferentes procesos de selección y cómo afrontar una entrevista.

Finalmente fui contratada en Kenvue (ex J&J) en el Departamento de Marketing.

El proceso de selección constaba de 3 etapas:

- Una primera entrevista con recursos humanos, donde se aseguraban de que tu perfil encajaba con la oferta y de tu nivel de inglés.

- Una segunda entrevista con el equipo de Marketing Digestivo de Sur de Europa. En este caso, media hora antes me enviaron por email un *business case*, de forma que tenía 30 min. para prepararlo y, posteriormente, presentárselo al equipo. Fue una entrevista muy dura debido al corto periodo de preparación y a la continua improvisación; principalmente durante esta entrevista se valora tu capacidad resolutoria bajo presión.

- Una tercera entrevista con el *Brand manager*, el que sería en un futuro mi jefe. Esta entrevista va enfocada a conocerte un poquito más, por qué eres el candidato óptimo y qué puedes ofrecer para el puesto y para la empresa. En este caso veo fundamental haberte informado sobre los valores de la empresa y la estrategia de las marcas con las que vas a trabajar (por ejemplo, para mi puesto Microlax, Fortasec o supositorios Rovi, entre otros).

Al tratarse de una oferta para un posición de sur de Europa (donde trabajaría con España, Portugal, Francia, Italia, Grecia y Balcanes), todas las entrevistas se realizaron en inglés.

En mi primer día fui a las oficinas de la empresa donde mi jefe me estaba esperando. El día estuvo enfocado principalmente a enseñarme las instalaciones y explicarme mi rol y cómo serían los siguientes meses de trabajo. Además, tuve una reunión de *onboarding* con recursos humanos donde me explicaron los valores de la empresa y me dieron una bolsa con diferentes productos de la empresa de bienvenida (Listerine, ogx, neutrogena, etc.). En general, durante las dos primeras semanas la mayoría de mi tiempo lo dediqué a *trainings* de los diferentes departamentos.

APRENDIZAJES DE LA PRIMERA EXPERIENCIA

En mi beca en marketing digestivo del sur de Europa en Kenvue, me enfoqué en desarrollar estrategias y ejecutar campañas ATL (Above the Line), trabajando estrechamente con el equipo para aumentar la visibilidad de los productos. Como becaria participé en la creación de planes estratégicos y colaboré en la implementación de tácticas publicitarias. Esta experiencia me permitió adquirir habilidades clave en análisis de mercado y planificación de campañas, consolidando mi conocimiento en el área y reforzando mi capacidad para manejar proyectos de alto impacto en la industria farmacéutica.

Tras terminar la beca, me ofrecieron el puesto de *Brand Activation Specialist* en Neutrogena, España. Actualmente, me encargo de gestionar la gama facial de la marca en el canal farmacia para Kenvue. Mi rol implica la implementación de estrategias de activación de marca, asegurando la correcta

ejecución de las campañas en el punto de venta y colaborando con diferentes equipos para maximizar la presencia de Neutrogena en este canal específico.

IMPACTO EN TU CARRERA Y CONTRIBUCIÓN EN EL PUESTO DE TRABAJO

Sí, creo que mi contribución ha beneficiado al equipo y los proyectos en los que he estado, especialmente porque mi formación como farmacéutica me ha permitido entender en profundidad tanto el producto como el canal en el que trabajo.

Mi experiencia en marketing estratégico y activación de marca ha potenciado la implementación de campañas más efectivas en el canal farmacia para Neutrogena. A nivel profesional, esta experiencia ha reforzado mis conocimientos tanto en salud como en marketing, mientras que, personalmente, he desarrollado una mayor capacidad de adaptación y liderazgo, lo que ha enriquecido mi perfil en la industria farmacéutica.

LECCIONES APRENDIDAS

Trabajar en este departamento ha sido una de las experiencias más gratificantes de mi vida profesional. Como farmacéutica, he podido aplicar mis conocimientos en salud en un entorno diferente, integrando estrategias de marketing que realmente conectan con el consumidor.

Ahora, en mi puesto como *Brand Activation Specialist* para Neutrogena, siento que cada acción que realizo tiene un impacto directo en la visibilidad y crecimiento de la marca en el canal farmacia, lo que me llena de orgullo y satisfacción. Hoy me siento más feliz y realizada que nunca. Estoy en un rol en el que no solo me siento cómoda, sino que me permite seguir creciendo y aprendiendo cada día.

CONCLUSIÓN

Haber comenzado mi carrera laboral en Kenvue (ex J&J) ha supuesto un gran reto y oportunidad al mismo tiempo. El empezar en una multinacional te permite abrir los ojos y comprender la relevancia de todos los departamentos y de cada persona en su puesto de trabajo.

Mi consejo para los jóvenes que están empezando es que se atrevan a salir de su zona de confort, que aprovechen cada reto, confíen en sus capacidades y recuerden que cada experiencia es una oportunidad para aprender y crecer.

Por último, quisiera agradecer a todos aquellos que me han acompañado estos últimos años, mis profesores, mis compañeros de clase y de trabajo, mis amigos y mi familia, sin todos ellos no hubiera sido capaz de llegar hasta donde he llegado. Gracias por haberme ayudado a creer en mí, en mis aptitudes y, ante todo, en mis ganas de comerme el mundo.

Así mismo quisiera agradecer a AEFI (Asociación Española de Farmacéuticos de la Industria), por darme la oportunidad de colaborar mes a mes y, en esta ocasión, de compartir mi experiencia con otros jóvenes de la industria. 