

EXPERTOS EN MEDICINA ESTÉTICA

EME

nº #41

EME™. ES UNA PUBLICACIÓN DE EDITORIAL T.C. DE PRENSA HISPANOAMERICANA

Hablamos con...

Sebastián Montero, de Candela Medical



Sebastián Montero es el nuevo director de ventas en España y Portugal de Candela Medical. Tras ocupar puestos de liderazgo en empresas punteras del sector dental y de diagnóstico por imagen, asume su nuevo cargo con “ilusión y buenas perspectivas de crecimiento”.

Con Candela Medical

Pregunta- Acaba de estrenar su cargo en Candela. ¿Qué cree que puede aportar a la firma?

Respuesta- La experiencia recogida en compañías tan diversas me aporta una visión multidimensional de otras realidades, lo que a su vez me permite evaluar las tendencias y dinámicas que se desarrollan dentro del ámbito de la salud y anticipar movimientos estratégicos para nuestro sector en particular.

P.- ¿Cuáles van a ser sus prioridades en este curso?

R.- Por un lado, necesitamos dar a conocer a todos nuestros clientes potenciales el conjunto de soluciones que pueden dar respuesta a las necesidades que tienen. El territorio nacional es muy extenso y el perfil de cliente es tremendamente diverso. A esto hay que sumar las actuales circunstancias, debidas a la pandemia, que siguen de una forma u otra limitando la movilidad e impidiendo una vuelta a la normalidad. Por lo tanto, la primera prioridad es proporcionar una adecuada cobertura geográfica.

Por otro lado, y no menos importante, queremos apoyar a los profesionales que trabajan en este sector: aportar la solución más adecuada a cada caso, dar formación continuada y proporcionar soporte a las sociedades científicas y líderes de opinión. No debemos olvidarnos de que estamos hablando de soluciones que conjugan dos realidades –médica y estética–, pero que ambas tienen una repercusión directa sobre el paciente.

P.- ¿Qué fortalezas destacaría de esta empresa?

R.- En primer lugar, me gustaría destacar el conjunto de

clientes que han confiado en Candela a lo largo de sus más de 35 años de historia: su profesionalidad, experiencia y conocimiento nos permiten saber de primera mano cuáles son los principales desafíos y necesidades del sector.

En segundo lugar, las posibilidades que ofrece Candela, no entendiéndolas única y exclusivamente como un producto, sino como la totalidad de una solución: el componente humano de la plantilla de la firma toma un papel crucial. De esta manera, el cliente consigue dos objetivos principales: proporcionar el tratamiento más adecuado a sus pacientes y conseguir optimizar la rentabilidad de la inversión que realiza. Simplemente es constatar como resultado en nuestros clientes y, por lo tanto, en sus pacientes, las tres palabras que definen nuestra organización: ciencia, resultados y confianza.

P.- ¿Cuáles son los retos a los que se enfrenta el sector?

R.- Creo que el sector se encuentra en pleno proceso de transición motivado por tres grandes dinámicas. En primer lugar, las novedades en la normativa, que repercuten en la formación necesaria; la publicidad a pacientes y la regulación de fabricantes. Después, la profesionalización de la gestión, que provoca que cobren mayor relevancia factores de *marketing*, asesoramiento comercial, finanzas y fiscalidad. Y, por último, el ascenso de nuevas generaciones de profesionales y pacientes que dan cada vez más prioridad a la inmediatez de los resultados y a la imagen estética.