

El Dr. Carlos Molle es el nuevo Director Comercial de Richmond Vet Pharma.

Este laboratorio argentino, desde 1997 desarrolla, produce y comercializa medicamentos y equipamiento para uso veterinario.

Anteriormente el Dr. Molle fue Head of Animal Health South América de Boehringer Ingelheim. Tuvo una trayectoria muy extensa en Meril Argentina. Fue presidente de la Cámara Argentina de la Industria Veterinaria (Caprove).



Dres. Juan Onainty y Carlos Molle. El presidente de Richmond Vet Pharma, Dr. Juan Onainty comentó la designación

"Ambos hemos dedicado nuestra carrera profesional a esta industria; tenemos muchas experiencias para compartir, no sólo fuimos juntos al colegio, sino también a la Universidad. Hemos manejado empresas desde distintas ópticas comerciales, situación que nos permitirá potenciar los resultados. Su llegada habla de la madurez en la que se encuentra nuestra compañía" ..

Sin dejar de lado que durante estos años sus trayectorias los llevó a estar cada uno "de un lado distinto de la mesa", por sus participaciones en empresas nacionales y multinacionales, Onainty ve en el arribo de Molle una señal de consolidación para su empresa: "La llegada de Carlos viene a profesionalizar el área comercial; nos permite escalar a un nivel superior, en el marco de una reingeniería que debíamos adoptar tanto para estar mejor alineados a las necesidades del mercado, como para maximizar el potencial de facturación de la compañía".

Corresponde decir que esta noticia se produce luego de un año en que Richmond Vet Pharma invirtió varios millones de pesos para duplicar los metros cuadrados de su planta productiva, sumándole unidades de negocio: comprimidos, orales y cremas.

"Esto nos permitirá ser referentes en los servicios de tercerización tanto a laboratorios locales, como internacionales, que necesiten un socio", ilustró Onainty para luego profundizar: "Si bien nuestro perfil industrial está más fuerte que nunca, una de las principales ventajas es el scaling up que podemos lograr en la provisión de productos, abasteciendo la demanda con mayor armonización y homogeneidad en los lotes. Esto es clave a la hora de minimizar errores".

Fuente: Motivar
