



VERÓNICA HERNÁN NAÑEZ

DIRECTORA DE CLÍNICA MÉDICO-ESTÉTICA | BUSINESS MANAGER |
ESPECIALISTA EN CAPTACIÓN Y CONVERSIÓN PREMIUM

CONTACTO

Teléfono:
+34 667 551 021

Email:
veronicahn@hotmail.com

LinkedIn:
linkedin.com/in/veronicahn

Ubicación:
Madrid, España

APARATOLOGÍA EXPERTA

INDIBA Deep Beauty

HIFU (MMFU) IPL (Luz Pulsada)

Dermapen / Microneedling

Láser de Diodo

Radiofrecuencia Fraccionada

Ultrasonidos

Presoterapia Avanzada

Sistemas de Peeling Ultrasónico

TRATAMIENTOS MÉDICOS

Toxina Botulínica

Ácido Hialurónico Hilos Tensores

Bioestimuladores Colágeno

Mesoterapia Médica

Peelings Químicos Médicos

Viales High-Ticket

KEYWORDS

CLINICAL MANAGEMENT

VENTA CONSULTIVA

HIGH-TICKET CONVERSION

FIDELIZACIÓN LTV

KPIS DE FACTURACIÓN

DIRECCIÓN COMERCIAL

GESTIÓN PROVEEDORES

PRESUPUESTOS MÉDICOS

PERFIL OBJETIVO

- Dirección de Clínicas:** Gestión integral (360°) operativa, legal y de recursos humanos para centros de medicina estética de alto nivel.
- Conversión Comercial de Alto Impacto:** Especialista en la valoración de pacientes, diseño de planes integrales y cierre de presupuestos complejos y de alto valor (High-Ticket).
- Estrategia de Captación & Retención:** Desarrollo de campañas multicanal, marketing digital y planes de fidelización enfocados en maximizar el valor de vida del cliente (LTV).
- Liderazgo y Gestión de Personal Médico:** Coordinación sinérgica entre doctores, cirujanos, técnicos de estética y personal de recepción para garantizar la excelencia operativa.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

SKIN PRIVÉ

Feb 2026 – Presente

Fundadora, CEO y Directora General

- Dirección estratégica y operativa del centro estético boutique, liderando el posicionamiento de marca premium en el mercado de Madrid.
- Asesoría y diagnóstico facial experto avanzado, implementando protocolos de alta tecnología médica como INDIBA, HIFU, IPL y Dermapen.
- Diseño e implementación de la estrategia de marketing digital, branding y captación de clientes de alto perfil socioeconómico.

CLÍNICAS EMVE

Ene 2022 – Nov 2025

Fundadora, CEO y Directora de Clínica Médico-Estética

- Gestión integral "orquesta" de la clínica: control de licencias de actividad, permisos sanitarios y cumplimiento de normativas de salud.
- Liderazgo en selección, contratación y coordinación del equipo, incluyendo personal de recepción, esteticistas y Doctores de Medicina Estética.
- Desarrollo de la estrategia comercial y negociación con laboratorios de primer nivel para la compra de viales, consumibles y renting de aparatología avanzada.
- Máxima responsable de la conversión en cabina de valoración, incrementando drásticamente el ticket medio a través de la venta cruzada de medicina y estética.

CESAN BBS, S.L.

Jun 2017 – Feb 2018

Key Account Manager & Coordinadora de Grandes Cuentas

- Negociación comercial con cuentas corporativas y marcas del sector premium para la activación de campañas promocionales en puntos de venta estratégicos.
- Gestión, reclutamiento y supervisión de equipos comerciales, controlando KPIs de venta y reporte de analíticas directas a la dirección.

AGENCIAS DE COMUNICACIÓN Y EVENTOS (NEXUS / GRUPO CSM)

2010 – 2011

Supervisora de Cuentas y Coordinadora de Promociones

- Planificación logística y dirección de equipos comerciales en campañas de captación masiva directa y fidelización de marca en la comunidad de Madrid.

RETAIL OPERATING COMPANY, S.L. / ALCOSTO

2002 – 2006

Asistente Comercial y Gestión de Clientes

- Desarrollo de competencias clave en gestión de stock, resolución de incidencias, atención al cliente avanzada y venta directa.

FORMACIÓN ACADÉMICA Y CONTINUA

Especialización en Aparatología Estética Avanzada e INDIBA

Madrid

Técnicas de Venta Consultiva y Cierre High-Ticket en Centro Médicos

Madrid

Estudios de Bachillerato y COU

Madrid