



♀ 48 лет
♂ Мужской
⌚ Кишинев
✉ 20 000 MDL

Пожелания

- Полный день

Языки

- **Румынский** · Свободно владею
- **Русский** · Свободно владею
- **Английский** · Средний

Водительское удостоверение

Категория: В
С личным авто

Контактные данные предоставляются за дополнительную плату. Подробности здесь: <https://www.lucru.md/ro/preturi/cv>

Manager

Обо мне

„Эффективные методы работы с клиентами различных социальных типов”
„Маркетинг в социальных сетях”
„Маркетинг и PR. Стратегия создания и развития бренда”
„Маркетинг и промоция в фармацевтической промышленности, навыки продаж”

Опыт работы

Исполнительный директор · „Promo-Profit” SRL · Кишинев

Июнь 2020 - Настоящее время · 5 лет 6 месяцев

- - Техническая подготовка процесса производства, руководство сотрудниками участвующими в производственных процессах, межструктурное взаимодействие (производственники, монтажники, дизайнеры, вэб-мастера, копирайтеры...),
- - текущее и перспективное планирование процессов сдачи заказов,
- - производственный учет, переговоры с заказчиком.
- - организация технической подготовки производства или других видов основной деятельности компании.
- - Руководство текущим и перспективным планированием технического развития предприятия, его производственной структуры и базой специалистов.
- - Согласование проектно-конструкторской документации, дизайн макетов, технических заданий.
- - Осуществлять технический надзор за выполнением работ, приемку работ и выполнением заказов в соответствии с договором.
- - Разрабатывание мероприятий по повышению производительности работ и более эффективному использованию производственных мощностей и др. ресурсов.
- - Контроль производства продукции в соответствии с договорами, заказами и тех заданиями и дизайн-макетами.
- - Организация и контроль закупки сырья и материалов (план поставок), необходимый запас сырья и материалов.
- - Производственный учет.

- - Организация и контроль процессов технического обслуживания и ремонт оборудования.
 - - Документооборот.
 - - Взаимодействие с заказчиками и производственными компаниями на время проекта (переговоры с заказчиком, работа с отделом дизайна, техническим специалистами, бухгалтерским отделом, подготовка документации, договоров, закрывающих сделку документов, контроль оплат и т. д.).
 - - Решение вопросов, касающиеся коммерческой, финансово-экономической и производственно-хозяйственной деятельности Агентства в пределах предоставленных полномочий.
 - - Организация работы и эффективного взаимодействия всех подразделений Агентства, направление их деятельности на развитие и совершенствование с учетом рыночных приоритетов, достижения повышения эффективности работы, роста объемов продаж и увеличения прибыли, качества и конкурентоспособности Агентства, соответствия результатов ее деятельности мировым стандартам.
- И др...

**Вице Директор · „MEDEFERENT GRUP” SRL ·
Кишинев**

Январь 2019 - Декабрь 2020 · 1 год 11 месяцев

Функции:

- Обеспечение организации и координаирование рабочего процесса;
- Организация предоставления услуг, медицинским учреждениям, согласно контрактным обязательствам;
- Организация и контроль исполнения внутреннего аудита, согласно утвержденному плану;
- Обеспечение сотрудничества и функциональной эффективности оказываемых услуг, в соответствии действующими нормативными актами;
- Организация плодотворного сотрудничества с Медико-санитарными учреждениями и Гос. структурами;
- Организация конференций, семинаров по актуальным проблемам медицины;
- Поиск и поддерживание плодотворных отношений с производителями медицинских препаратов и парофармацевтики;
- Формирование команды мед.представителей;
- Организация тренингов для работников внешней службы;
- Анализ продаж – территориальные аспекты, конкурентная среда, тенденции рынка;
- Анализ информации о формировании национальных протоколов, гидов, формуляров и т.д. предлагаемыми Государственными структурами (Министерство Здравоохранения, Агентство Медикаментов и др.)

- Сбор информации о изменении тарифов, форм, процедур страхования, Гос. Компанией Медицинского Страхования.
- Оценка Медико-санитарных учреждений о использовании, ассортименте и качестве медикаментов.
- И др...

Менеджер Field Force · «PRO.MED.CS Praha a.s.» · Кишинев

Январь 2011 - Декабрь 2018 · 7 лет 11 месяцев

- Управление внешней службой
- Создание команды медицинских представителей
- Реализация маркетинговой стратегии на территории
- Мониторизация выполнения плана продаж
- Взаимодействие с центральным офисом в вопросах маркетинговой поддержки
- Создание планов продаж и форм отчётов для медицинских представителей
- Организация выступлений опион-лидеров, на научных мероприятиях
- Анализ баз данных врачей и аптек
- Анализ и контроль эффективности и окупаемости (прибыльности) внешней службы
- Анализ внутренней отчётности стоимости материального имущества мед.представителей, автомобилей, компьютеров, мобильных телефонов и т.д.
- Организация доставки промоционных и рекламных, сэмплов
- Участие в создании промоционных и рекламных материалов
- Участие в организации стимулирующих продажи акций
- Организация тренингов для работников внешней службы
- Анализ продаж – территориальные особенности, конкурентная среда, тенденции рынка
- Обучение сотрудников внешней службы.
-

Региональный менеджер · „Actavis Int. Ltd.” · Кишинев

Январь 2009 - Декабрь 2011 · 2 года 11 месяцев

1. Поддержание и развитие отношений с KOL's (ключевыми лидерами мнения) и decision makers (лицами, принимающими ключевые решения в регионе),
2. Развитие и укрепление связей с ключевыми клиентами (руководителями аптечных сетей, руководителями учебных учреждений) в регионе.
3. Обеспечение присутствия всех продуктов в тендерных

списках.

4. Увеличение объёма тендерных закупок. (посредством главных фармацевтов и главных врачей лечебных учреждений)
5. Сбор информации о формировании государственных протоколов, гидов, формуляров и т.д. лечения из руководящих государственных структур (Министерство здравоохранения, Агентство по медикаментам и пр.)
6. Сбор информации об изменениях тарифов, форм и порядке страхования из Государственной Медицинской страховой Компании.
7. Экспертная оценка лечебно-профилактических учреждений по применению, ассортименту и количеству лекарственных средств.
8. Двойные визиты, с медицинскими представителями
9. Визиты «по следам» к врачам и в аптеки,
10. Регулярное тестирование,
11. Ежедневный контроль и анализ отчётной и документации о проделанной работе,
12. Контроль и при необходимости изменения планирования работы,
13. Организация и проведение выездных и местных научных конференций, презентаций, круглых столов с участием спикеров и без.
14. Подготовка презентаций.
15. Проведение обучающих тренингов для медицинских представителей.

Желаемая отрасль

- Медицина / Фармацевтика / Здравоохранение

Образование: Высшее

Академия Публичного Управления при Президенте РМ

Год окончания: 2011

Факультет: Менеджмент и маркетинг

Специальность: Магистр экономических наук

КГМУ «Н. Тестимицану»

Год окончания: 1999

Факультет: Лечебный

Специальность: Травматология

Курсы, тренинги

„Эффективные методы работы с клиентами различных социальных типов“

Год окончания 2016

Организатор: «Solertis»

„Маркетинг в социальных сетях”

Год окончания 2015

Организатор: School of Business Communications

„Маркетинг и PR. Стратегия создания и развития бренда”

Год окончания 2016

Организатор: School of Business Communications

„Маркетинг и промоция в фармацевтической промышленности, навыки продаж”

Год окончания 2009

Организатор: «Actavis»