



**Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.lucru.md/ru/preturi/cv>**

# Фармацевтический представитель

## Despre mine

Работа в B2B сегменте более 3 лет.

- Поиск и привлечение потенциальных клиентов
- Квалификация потенциальных клиентов
- Презентация продуктов или услуг клиентам
- Ведение переговоров и заключение сделок
- Расширение клиентской базы
- Поддержание отношений с клиентами

Опыт работы в сфере:

Продвижение фармацевтической продукции.

Антивозрастной медицины, продажа и продвижение препаратов(БАД).

- Легко обучаем
- Ответственен к любой поручаемой работе
- Старателен
- Доброжелателен

## Experiența profesională

**Руководитель отдела продаж в фармацевтической компании · Anti-Age Expert · Chișinău**

*Octombrie 2023 - Iunie 2024 · 9 luni*

Разработка материалов(инструкций) к препаратам(БАД):

- Работа с научной информацией
- Работа с источниками из pubmed
- Работа с иностранной научной информацией
- Разработка обучающего материала для врачей для увеличения продаж компании
- Разработка дизайна для материалов
- Работа с дизайнерами
- Постановка ТЗ для дизайнеров, проверка работы
- Работа с врачами(кандидаты наук, профессоры)
- Совместная работа с основателем компании Донич Дориной Алексеевной. <https://antiage-expert.com/ru/> сайт компании.

1. Стратегическое планирование и развитие:

- ♀ 24 ani
- ♂ Masculin
- ◎ Chișinău

## Preferințe

- Full-time

## Limbi

- Română · Elementar
- Rusă · Fluent
- Engleză · Elementar

- Разработка и реализация стратегии продаж компании.

- Анализ рынка и конкурентов.

- Определение целевой аудитории.

Управление персоналом:

- Подбор, обучение и мотивация сотрудников отдела продаж.

- Контроль работы сотрудников и оценка их эффективности.

- Развитие навыков и компетенций сотрудников.

- Создание благоприятной рабочей атмосферы.

- Решение кадровых вопросов

Организация работы отдела:

- Распределение обязанностей между сотрудниками.

- Обеспечение сотрудников необходимыми ресурсами.

- Организация рабочего процесса.

- Контроль выполнения поставленных задач.

- Анализ результатов работы отдела.

Взаимодействие с клиентами:

- Ведение переговоров с клиентами.

- Разрешение конфликтных ситуаций с клиентами.

- Сбор и анализ обратной связи от клиентов.

Отчетность:

- Подготовка отчетов о работе отдела продаж.

- Предоставление информации о результатах работы руководству компании.

- Анализ показателей продаж.

- Разработка предложений по улучшению работы отдела продаж.

## **Фармацевтический представитель ·**

Фармацевтическая компания · Chișinău

*Octombrie 2022 - August 2023 · 11 luni*

Продвижение продукции:

- Посещение медицинских учреждений (поликлиник, больниц) и встреча с врачами, фармацевтами, другими специалистами.

- Презентация продукции компании врачам и другим специалистам.

- Обеспечение врачей и других специалистов информацией о продукции компании (брошюры, буклеты, презентации).

- Отвечать на вопросы врачей и других специалистов о продукции компании.

- Участие в медицинских конференциях, семинарах и других профессиональных мероприятиях.

Работа с клиентами:

- Ведение клиентской базы.

- Анализ потребностей клиентов.

- Разработка предложений для клиентов.

- Консультирование клиентов по вопросам применения продукции компании.

- Контроль выполнения обязательств перед клиентами.
- Разрешение конфликтных ситуаций с клиентами.

Отчетность:

- Подготовка отчетов о работе.
- Предоставление информации о результатах работы руководству компании.
- Анализ показателей продаж.
- Разработка предложений по улучшению работы.

**Работник склада** · SRL Virim Impex · Chișinău  
*Octombrie 2021 - August 2022 · 11 luni*

- Работа с документами
- Оприходование товара
- Сбор товара по накладным и отпуск аптекам и ЛПУ

### **Domeniul dorit**

- Medicină / Farmacie / Sănătate

### **Studii: Medii de specialitate**

**"Тираспольский медицинский колледж им. Л.А. Тарасевича"**

*Absolvit în: 2021*

Specialitatea: Фармацевт