



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

Региональный менеджер, Глава Представительства.

♂ Masculin

⌚ Chișinău

Despre mine

Опыт работы в продаже и маркетинге на фармацевтическом рынке республике Молдова, Румынии, Украины больше 10 лет.

Профессиональная деятельность:

Фармацевтическая компания -

Региональный менеджер по Республике Молдова .

Выполняемые функции:

1. Реализация маркетинговой стратегии Компании на территории Республики Молдовы.
2. Ответственность за реализацию маркетинговой стратегии Компании, направленной на достижение запланированного регионального увеличения спроса на препараты компании и на увеличение количественной и качественной дистрибуции препаратов.
3. Увеличение доли препаратов компании по сравнению с препаратами конкурентов на закрепленной территории и региона в целом.
4. Обучение медицинских представителей стандартам работы в компании, технологии доведения информации до целевой аудитории, методам ведения переговоров.
5. Проведение тренингов и обучение, развитие подчиненных во время непосредственной работы с представителями целевой аудитории и при разборе конкретных ситуаций.
6. Оценка работе сотрудника, исходя из совместных поездок и визитов к представителям целевой аудитории, обеспечивая обратную связь, на основании отчетов подчиненного, на основании аудита представителей целевой аудитории.
7. Оценка эффективности работы сотрудников, оценка ресурсов для выполнения необходимого объема работы, поиск сотрудников, рекомендации по приему и увольнению сотрудников.
8. Контроль выполнения регионального плана продаж.
9. Управление развитием продукта (Rx и OTC) определения потенциала рынка, анализ конкурента, выведение новых продуктов на рынок
10. Регистрация новых ЛС в Национальный Институт Фармации.
11. Сбор информации о тенденциях фармацевтического

рынка, информация о деятельности конкурентов.

12. Организация проведений акций, направленных на стимуляцию потребительского спроса, работа с рекламными агентствами.

13. Участие в организации конференции, семинаров, круглых столов.

14. Организация госпитальных и тендерных продаж.

15. Построение партнерских взаимоотношений с ключевыми клиентами в регионе, OL и ведущими специалистами.

16. Разработка индивидуальных планов и постановка целей для медицинских представителей (10 МП Rx и ОТС).

8. Замещение должности и функций Главы Представительства.

Образование:

Кишиневский Государственный Медицинский Институт
специальность - семейный врач.

Московский Институт Предпринимательства и Право
специальность - менеджмент.