



Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>

👤 47 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău
💰 **20 000 MDL**

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Mediu

Permis de conducere

Categoria: B
Cu automobil personal

Director

Experiența profesională

Исполнительный директор · „Promo-Profit” SRL
Iunie 2020 - Prezent · 4 ani 6 luni

- - Техническая подготовка процесса производства, руководство сотрудниками участвующими в производственных процессах, межструктурное взаимодействие (производственники, монтажники, дизайнеры, веб-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.
- - Согласовывание 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

Ianuarie 2019 - Decembrie 2020 · 1 an 11 luni

Функции:

- Обеспечение организации и координирование 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 парафармацевтики;
- Формирование команды мед.представителей;
- Организация тренингов для работников внешней службы;
- Анализ продаж – территориальные аспекты, конкурентная среда, тенденции рынка;
- Аналаиз 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.»

Ianuarie 2011 - Decembrie 2018 · 7 ani 11 luni

- 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 опинион-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.”

Ianuarie 2009 - Decembrie 2011 · 2 ani 11 luni

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.

Studii: Superioare

Академия Публичного Управления при Президенте РМ

Absolvit în: 2011

Facultatea: Менеджмент и маркетинг

Specialitatea: Магистр экономических наук

КГМУ «Н. Тестимицану»

Absolvit în: 1999

Facultatea: Лечебный

Specialitatea: Травматология

Cursuri, training-uri

„Эффективные методы работы с клиентами различных социальных типов”

Absolvit în 2016

Organizator: «Solertis»

„Маркетинг в социальных сетях”

Absolvit în 2015

Organizator: School of Business Communications

„Маркетинг и PR. Стратегия создания и развития бренда”

Absolvit în 2016

Organizator: School of Business Communications

„Маркетинг и промоция в фармацевтической промышленности, навыки продаж”

Absolvit în 2009

Organizator: «Actavis»