



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

Фармацевтический представитель

Despre mine

Работа в B2B сегменте более 2 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

Работа в сфере антивозрастной медицины, продажа и продвижение препаратов(БАД).

Изучаю Английский и Румынский язык.

Надеюсь, что мой труд и усердие будет оплачен.

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

Experiența profesională

Руководитель отдела продаж в фармацевтической компании · Anti-Age Expert
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 Дониц Дориной Алексеевной. <https://antiage-expert.com/ru/> сайт компании.

1. Стратегическое планирование и развитие:

- Разработка и реализация стратегии продаж компании.

- 👤 23 ani
- ♂ Masculin
- 📍 Chișinău

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Elementar
- **Rusă** · Fluent
- **Ucraineană** · Comunicare
- **Engleză** · Elementar

- 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

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
Octombrie 2021 - August 2022 · 11 luni

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

Studii: Medii de specialitate

"Тираспольский медицинский колледж им. Л.А. Тарасевича"
Absolvit în: 2021
Specialitatea: Фармацевт