

Director

Мужчина, 47 лет, высшее образование.

Контактные данные соискателя доступны только на платной основе. Подробнее по ссылке: <http://www.rabota.md/cv/>

Зарплата	20000 MDL
График работы	Полный рабочий день
Кишинев	Кишинев
Командировки	готов к командировкам

Опыт работы

15 лет и 2 месяца

июнь 2020 - по настоящее время
4 года

Исполнительный директор

„Promo-Profit” SRL
(Кишинев), Маркетинг, реклама, PR

- - 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.
- - 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...

январь 2019 - декабрь 2020
1 год и 10 месяцев

Вице Директор

„MEDEFERENT GRUP” SRL

(Кишинев), Медицина, фармацевтика, ветеринария

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 поддержание 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...

январь 2011 - декабрь 2018
7 лет и 10 месяцев

Менеджер Field Force

«PRO.MED.CS Praha a.s.»

(Кишинев), Медицина, фармацевтика, ветеринария

- 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.
-

январь 2009 - декабрь 2011
2 года и 10 месяцев

Региональный менеджер

„Actavis Int. Ltd.”

(Кишинев), Медицина, фармацевтика, ветеринария

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.

Образование

Высшее образование

по 2011	Академия Публичного Управления при Президенте РМ, Менеджмент и маркетинг Магистр экономических наук
по 1999	КГМУ «Н. Тестимицану», Лечебный Травматология

Instruire continua, cursuri de formare

2016	„Маркетинг и PR. Стратегия создания и развития бренда” в School of Business Communications, г. Кишинев.
2016	„Эффективные методы работы с клиентами различных социальных типов” в «Solertis», г. Кишинев.
2015	„Маркетинг в социальных сетях” в School of Business Communications, г. Кишинев.
2009	„Маркетинг и промоция в фармацевтической промышленности, навыки продаж” в «Actavis», г. .

Ключевые навыки

„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”

Владение языками

Русский	Родной
Румынский	Свободно владею
Английский	Средний

Дополнительная информация

Командировки	готов к командировкам
Гражданство	Молдова, Румыния
Водительские права	В
Личный автомобиль	есть личный автомобиль