Симоненко Евгения

МЕД ПРЕДСТАВИТЕЛЬ, 8 000 ГРН.

1 липня 2024 Місто: Луганськ

Вік: 42 роки
Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, часткова зайнятість
Категорії: Медицина, фармацевтика, Реклама, маркетинг, PR, Інші пропозиції

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

медицинский представитель консультант

ООО "ИВА" Сарепта (продажа препаратов), Луганськ
09.2013 – По теперішній час (12 років 2 місяці)

Обов'язки:

- Способствую достижению дистрибьюторами согласованных целей по продажам лекарственных средств компании.
- произвожу продвижения препаратов компании , договариваюсь о индивидуальных и групповых встречах с представителями здравоохранения, врачами, фармацевтами , заведующими, менеджерами.
- Установление контакты и развивать долгосрочное партнерство от имени компании с фармацевтами и представителями здравоохранения.
- Выполнение план визитов в аптеки и поликлиники.
- Представление препаратов компании и саму компанию (используя профессиональные навыки презентации и ведения деловых переговоров), а также демонстрировать этическое поведение.
- Собираю непосредственному руководителю информацию о рынке, потребителях, деятельности конкурентов (соблюдая этические нормы).
- Постоянно расширение своих знаний о препаратах компании и продукции конкурентов.
- Подготовление регулярных отчетов в соответствии с требованием руководителя.
- Прием заказов, продвижение нашей продукции, мониторинг цен конкуретов.

Освіта

КИБИТ (Київ)

Спеціальність: финансы
повна вища, 09.2006 – 05.2011 (4 роки 7 місяців)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Отличное
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: -достижение по продажам лекарственных средств компании. - организация конференции, индивидуальные и групповые встречи с представителями здравоохранения, врачами, фармацевтами и лидерами мнений в области медицины. - установление контактов и развитие долгосрочное партнерство от имени компании с врачами, фармацевтами и представителями здравоохранения. - Участвовать в составлении бизнес-плана для своего региона, включая прогнозирование продаж дистрибьюторов. -выполнение планов визитов в «целевые» больницы, аптеки и поликлиники, к врачам целевой специальности. - Предоставление препаратов компании и саму компанию (используя профессиональные навыки презентации и ведения деловых переговоров), а также демонстрировать этическое поведение. - Собирать и передавать непосредственному руководителю информацию о рынке, потребителях, деятельности конкурентов (соблюдая этические нормы). - Постоянное расширение своих знаний о препаратах компании и продукции конкурентов, принимать участие в тренинговых программах, проходить необходимые тесты. - Готовка регулярных отчетов в соответствии с

требованием руководителя. "Киевский институт Бизнеса и технологий" Образование экономическое, специальность "Экономика предприятия ", финансист, экономист1-С курсы

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Продвижение карьерного роста, повышение заработной платы