

# Симоненко Евгения

**★ МЕД ПРЕДСТАВИТЕЛЬ, 8 000 ГРН.**

⌚ 1 июля 2024 ⚽ Город: [Луганск](#)



Возраст: 42 года

Режим работы: полный рабочий день, свободный график работы, частичная занятость

Категории: Медицина, фармацевтика, Реклама, маркетинг, PR, Другие предложения

Состою в браке     Есть дети

[Войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

## Опыт работы

### [медицинский представитель консультант](#)

ООО "ИВА" Сарепта (продажа препаратов), Луганск

09.2013 – По настоящее время (12 лет 5 месяцев)

## Обязанности:

- Способствую достижению дистрибуторами 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 конкурентов.

## Образование

### [КИБИТ \(Киев\)](#)

Специальность: финансы

полное высшее, 09.2006 – 05.2011 (4 года 7 месяцев)

## Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Отличное

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: -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 дистрибуторов. - 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

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Продвижение карьерного роста, повышение заработной платы