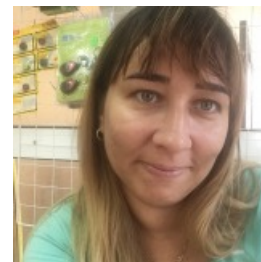


Симоненко Евгения

★ МЕД ПРЕДСТАВИТЕЛЬ, 8 000 ГРН.

🔄 1 июля 2024 📍 Город: [Луганск](#)



Возраст: 41 год

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 (11 лет 7 месяцев)

Обязанности:

- 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 контактов 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.
- Подготовка 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 конференций, 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. - Подготовка 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