

Farmaceutický a medicínsky reprezentant

Uchádzača overíme na vašu žiadosť

Očakávaná mzda: **1 600 €**

Cena: **1 920 € bez DPH**

Preferovaná pracovná pozícia

Medicínsky/farmaceutický reprezentant

Key account manager

Preferovaná lokalita

Slovenská republika

Jazyky

Slovensky - Expert (C2)

Anglicky - Mierne pokročilý (B1)

Rusky - Mierne pokročilý (B1)

Zručnosti

Microsoft Office - Pokročilý

Pracovné skúsenosti / Work experiences

2018 - trvá

Key account manager

Zameranie spoločnosti:

Ostatné odborné, vedecké a technické činnosti i. n.

- » budovanie a udržiavanie obchodných vzťahov s vybranými kľúčovými klientmi -onkológia, gastroenterológia, DSS v danom regióne
- » zodpovednosť za dva najväčšie onkologické ústavy v regióne (NOÚ, OUSA BA)
- » zavádzanie nového produktu na trh pre onkologických pacientov
- » monitorovanie konkurenčných aktivít, situácie na trhu, vypracovávanie trhových analýz
- » pravidelný reporting

2011 - 2018

Medicínsky reprezentant

Zameranie spoločnosti:

Ostatné odborné, vedecké a technické činnosti i. n.

- » zodpovednosť za predaj portfólia (Daylong, Excipial, Soolantra iné Rx produkty....) vo zverenom regióne
- » budovanie existujúcich a vytváranie nových biznis vzťahov s dermatológmi, VIP klientmi, kožnými oddeleniami, pediatrami a lekárňami
- » príprava odborných prezentácií a reprezentácia na národných a medzinárodných lekárskech seminároch
- » monitorovanie trhu a konkurencie

2008 - 2011

Farmaceutický a medicínsky reprezentant

Zameranie spoločnosti:

Farmaceutická spoločnosť

- » spolupráca so zverenými lekármi (KAR,DIA,NEU,GP,INT) a lekárňami v regióne
- » zodpovednosť za plnenie plánu predaja v pridelenom regióne
- » organizovanie odborných seminárov a konferencií
- » monitorovanie trhu, aktuálnych trendov a konkurenčných aktivít

2002 - 2008

Sales Representant, Senior Representant, Area Sales Manager

Zameranie spoločnosti:

Nešpecializovaný veľkoobchod

- » navštevovanie zdravotníckych zariadení v rámci prideleného regiónu za účelom podporení predajnosti produktov
- » prijímanie objednávok, plnenie stanoveného osobného plánu
- » prezentovanie produktov spoločnosti na lekárske kongresy a sympóziá
- » manažoval objem predaja distribučných spoločností a sietí lekární
- » podieľal sa na vedení tímu 5 medicínskych reprezentantov, stanovoval predajné ciele
- » doplňujúce informácie o pracovných skúsenostiach
- » vďaka najlepším celoročným objemom predaja som dva roky po sebe získal celofiremné ocenenie

Vzdelanie / Education

2013 - 2016

Vysoká škola ekonómie a manažmentu verejnej správy

Marketing a manažment

2017

Kurz: **Komunikujete? Alebo len rozprávate.... - Model 2**

2015

Kurz: **Komunikujete? Alebo len rozprávate.... - Model 1**

2003 - 2008

Kurz: **Vedenie obchodného rozhovoru, kladenie otázok, zvládnutie námietok, plánovanie, koučing**