

Kandydat z głową

Kierownik ds. Kluczowych Klientów

Projekt rekrutacyjny:

A055

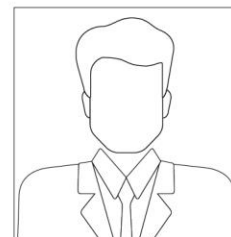
Numer kandydata:

39 lat

Bełchatów

Wiek:

Miejsce zamieszkania:



10 lat doświadczenia w sprzedaży i obsłudze klienta w branży farmaceutycznej

Doświadczenie:

Kandydat posiada 15 lat doświadczenia pracy w sprzedaży i obsłudze klienta, w tym 10 lat doświadczenia w branży farmaceutycznej. Kandydat współpracował z sieciami aptecznymi o zasięgu ogólnopolskim oraz regionalnymi oddziałami hurtowni farmaceutycznych. Ma doświadczenie w sprzedaży leków OTC, RX, suplementów diety, testów do szybkiej diagnostyki oraz sprzętu medycznego.

Na poprzednim stanowisku (Kierownik ds. Kluczowych Klientów) jego teren działań obejmował 6 województw, a do głównych obowiązków Pana należały:

- sprzedaż oraz organizacja akcji odsprzedażowych w sieciach aptecznych, a także w terenowych oddziałach hurtowni farmaceutycznych
- wdrożenie modelu sprzedaży bezpośredniej u największych klientów
- wprowadzenie nowej marki do większości aptek internetowych
- współtworzenie i wdrażanie strategii oferty handlowej dla rynku sieciowego, aptecznego i e-commerce

Wykształcenie:

- ➔ Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Komunikacja Marketingowa



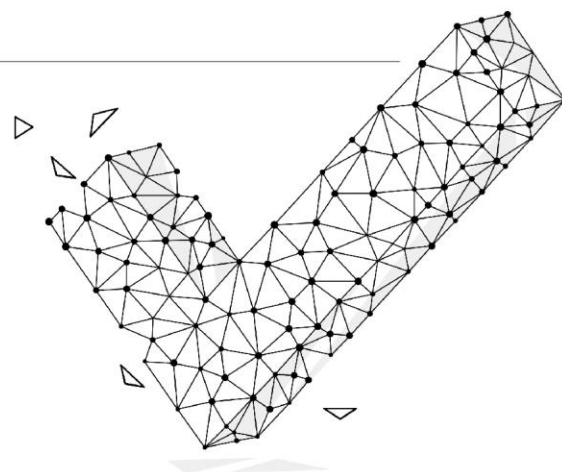
Umiejętności i kwalifikacje:

Kandydat posługuje się językiem angielskim na poziomie średnio zaawansowanym (B1).

Posiada praktyczną znajomość obsługi Pakietu Microsoft Office (w szczególności Excel).

Wybrane kursy, szkolenia i sukcesy zawodowe:

- ☛ Kandydat posiada doświadczenie w skutecznym wprowadzaniu nowych produktów na rynek polski



Kontakt:

Grażyna Pogan

Sales Manager

mobile: +48 668 898 939

e-mail: grazyna.pogan@aterima.hr