Опубликовано 03 февраля 2022г.



Колюх Ярослав

Активно ищу работу

Медицинский представитель

Полная занятость
Желаемый город работы : Киев
Дата рождения: Нет данных
Пол: Мужчина
Семейное положение: Не указано
Дети: Не указано

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Опыт работы

врач общей практики-семейной медицины

с 02.2020 по 03.2020 (1 месяц)
КНП ЦПМСП№3 Дарницкого района., Киев
(Лечебно-профилактические учереждения (больница, поликлиника))

врач-координатор

с 03.2020 по 07.2020 (4 месяца)
Смарт-асситстанс, Киев

Продукт-менеджер

с 03.2019 по 08.2019 (5 месяцев)
ООО "Бихелс", Киев

слушатель

с 09.2019 по 02.2020 (5 месяцев)
НМАПО им. Шупика, кафедра семейной медицины, Киев
(Восстановление сертификата врача общей практики-семейной медицины.)

руководитель отдела продаж

с 09.2018 по 01.2019 (4 месяца)
ООО "Профкосмо Бьюти", Киев

Семейный бизнес

с 10.2015 по текущее время (11 лет)
ФОП Колюх (Киев) Торговые организации, Киев

региональный менеджер

с 02.2015 по 09.2015 (7 месяцев)
Aurobindo Pharma Limited, Киев
(Средний пророст в упаковках по Киеву и области за первые 3 месяца работы составил 213%. С июля началась дефектура.
4 человека в подчинении.)

руководитель отдела продаж

с 02.2014 по 01.2015 (11 месяцев)
Представительство FP Medical GmbH, Киев
(Лечебно-профилактические учереждения (больница, поликлиника)

организация диагностики, лечения и реабилитации в ведущих клиниках Германии.
разработка маркетинговой стратегии продвижения продукта
организация разработки, наполнения и продвижения сайта компании
разработка промоционных материалов
разработка презентаций
работа в поле с целью продаж и имплементации моделей визита
подбор и обучение персонала, коучинг.

5 человек в подчинении.)

реиональный менеджер

с 04.2013 по 08.2013 (4 месяца)
Eurolifecare, Киев
(Фармацевтическая промышленость

разработка территории с «нуля». В работу включены больницы Киева (ГБ 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 12, ДОБ2, БСП), Обухова, Украинки, Кагарлыка, Белой Церкви, Рокитного, Броваров, Борисполя.

2 человека в подчинении.)

Руководитель внешней службы

с 06.2012 по 11.2012 (5 месяцев)
Delta Medical, Киев
(Фармацевтическая промышленость

организация ыполнения плана продаж по индикаторным продуктам САМ-е и Уро-Контрол (БАДы) август-октябрь 2012. Личная организация и проведение циклового митинга. Увеличение команды МП на 50%. Создание и имплементация кампейн-бука.

25 человек в подчинении.)

Региональный менеджер

с 11.2009 по 06.2012 (2 года 7 месяцев)
ТМ ФарсиФарм, Киев
(Фармацевтическая промышленость

Киев. 2010, 2011 3-е место среди всех Цефтриаксонов после отечественных. Прирост 2010/2011 составил 50% в грн. и 40% в упаковках.
Выполнение плана продаж 103%.

Хмельницкий. В сентябре 2010 года взял человека без опыта работы. 4-е место среди всех Цефтриаксонов, включая отечественные. Прирост 2010/2011 составил 36% в грн. и 29% в упаковках.

Выполнение плана продаж 158%.

Винница. В январе 2011 года взял человека без опыта. Прирост 2010/2011 составил 22% в грн. и 19% в упаковках.

Выполнение плана продаж 95%.

Житомир. 3-е место среди всех Цефтриаксонов после отечественных в течение 2010 и 2011.

Бест-сейлер 2011.

За время работы взял 7 МП без опыта работы. Обучил. Поставил на маршрут.)

Медицинский представитель

с 12.2005 по 11.2009 (3 года 11 месяцев)
ЗАО "Фармак", Киев

Деловые и личные качества

умение убеждать и договариваться, навыки проведения успешных переговоров с клиентами, ответственность, коммуникабельность, гибкость мышления

Дополнительные сведения

Навыки и достижения:
участие в разработке стратегии продаж;
трансформация планов продаж в задачи подчинённым;
контроль и анализ работы подчинённых;
формирование команды согласно штатному расписанию;
опыт управления персоналом, навыки обучения и развития персонала;
опыт организации рабочих процессов;
способность к планированию и анализу деятельности региональной команды;
знание делового этикета;
умение решать общие и организационные вопросы;
умение работать на результат как в составе команды, так и индивидуально;
опыт промоции новых препаратов в регионе;
опыт работы с аптечными сетями, опинион-лидерами и ключевыми клиентами;
опыт презентации продуктов на индивидуальных визитах, днях специалиста, региональных и выездных конференциях;
проведение круглых столов;
региональное, поклиентское планирование продаж;
ежемесячный и ежеквартальный анализ деятельности регионов;
проведение сборов внешней службы;
создание и имплементация кампейн-бука.

Образование

НПУ Драгоманова

высшее , с по 2016
Общая психология. Психология менеджера., Киев (Украина)

Украинская военно-медицинская академи

высшее , с по 2004
Лечебный, магистр медицины Офицер военного управления оперативно-тактического уровня., Киев (Украина)

НМУ Богомольца

высшее , с по 2001
Лечебный,

Курсы и тренинги

Технология личной продажи медицинских препаратов (Киев) Год окончания 2006 Психология эффективных продаж (Киев) Год окончания 2007 Эффективная презентация лекарственных препаратов (Киев) Год окончания 2007 Эффективный медицинский визит (Киев) Год окончания 2008 Вертикаль управления (Киев) Год окончания 2009 Мастерство продаж (Другие страны) Год окончания 2010 Региональный менеджмент (Другие страны) Год окончания 2010 Эффективная деятельность: цели, эмоции, время (Другие страны) Год окончания 2011 Формула Гермеса или эксперт продаж (Другие страны) Год окончания 2012

Владение языками

Английский — базовый

https://novarobota.ua/index.php/resume/meditsinskiy-predstavitel-243174