**Иванова Ольга**

 Междуреченск

 8(9ХХ)ХХХХ

 ХХХ4@yandex.ru

 LinkedIn XXXX

**Желаемая позиция**: Менеджер по работе с ключевыми клиентами, специалист по работе с ключевыми клиентами

Выстраивание отношений с лидерами мнений

Продвижение препаратов

Организация мероприятий

Бюджетные продажи

Госпитальные продажи

Глубокая медицинская экспертиза

**О себе:**

## Менеджер направления с опытом более 10 лет. Имею опыт работы в крупных европейских компаниях GlaxoSmithKline, Sanofi- Aventis. Специализируюсь на продвижении препаратов у узких специалистов в RX направлении. Имею успешный опыт запуска препаратов. Ориентирована на результат, благодаря чему систематически добивала роста продаж в вверенном регионе. Имею опыт работы с различными узкими специалистами, а также большой опыт в проведении локальных и федеральных конференций. Быстро ориентируюсь в меняющихся условиях и форсмажорных ситуациях.

 **Опыт работы:**

04.2018-настоящее время **ГлаксоСмитКляйн.** Мировой лидер по производству фармацевтических препаратов <https://ru.wikipedia.org/wiki/GlaxoSmithKline>

*Менеджер респираторного направления*

Обязанности:

* Продвижение препаратов Компании на вверенной территории

- Осуществление индивидуальных визитов к администраторам и врачам ЛПУ (стационары, поликлиники, частные медцентры). Целевая аудитория: пульмонологи, аллергологи, терапевты – детские и взрослые.

- Работа с главными специалистами Комитетов Здравоохранения Республики

 ХХ (пульмонология, аллергология, терапия, клинфармакологи) по включению

 препаратов компании в формуляры

* Работа с аптеками льготного отпуска
* Подготовка и проведение мероприятий компании (конференции, лекции, школы) с участием OL, MSL и медицинского эксперта компании.
* Проведение локальных групповых мероприятий по промотируемым препаратам для врачей.
* Взаимодействие с ответственными лицами в ЛПУ (зав.аптек, главные врачи, начмеды, зав. отделениями, клинфармакологи) по включению в формуляры ЛПУ препаратов компании и формированию заявок. (44ФЗ, 223ФЗ)
* Проведение удаленных визитов (диджитал и телефонных), рассылка промоционных материалов, сбор контактной информации, анализ базы с т.з. диджитал активности.
* Ведение отчетности; сбор и анализ информации о рыночной ситуации на вверенной территории (DSS, IMS). Ежеквартальные отчеты о результатах работы с составлением Action плана.

Достижения:

* Добилась включения препаратов компании в формулярные списки и заявки в больницах
* Достигла доли рынка препарата ХХ 25% по области
* Выстроила отношения с лидерами мнений, что увеличило узнаваемость брендов компании среди врачей смежных специальностей и вырастило продажи препарата на Х%
* Выстроила цепочки «врачи ЛПУ – кабинеты выписки льготных рецептов – аптеки льготного отпуска» в районах ответственности что повысило динамику ухода проблемных позиций до Х%
* Разработала обучающие материалы для докторов

07.2010 – 04.2018 **Санофи- Авентис груп.** Мировой лидер по производству фармацевтических препаратов [sanofi.com](https://www.sanofi.com/)

*линия XXX старший медицинский специалист*

Обязанности:

* Осуществление индивидуальных визитов к врачам ЛПУ и фармацевтам (целевая аудитория: кардиологи, терапевты)Подготовка и проведение мероприятий компании (конференции, семинары) с участием OL.

• Проведение круглых столов и презентаций по промотируемым препаратам для врачей и сотрудников аптек. Подготовка презентаций и материалов для решения текущих маркетинговых задач.

• Ведение отчетности; сбор и анализ информации о рыночной ситуации на вверенной территории (DSS, IMS). Ежемесячная консолидация и анализ результатов команды (IMS).

Достижения:

* Вырастила продажи к прошлому году на 10%
* За 2017г достигла доли рынка препарата Лозап 15%
* Организовала и проведела оригинальное междисциплинарное мероприятие – семинар для терапевтов с участием кардиолога и психиатра, что обеспечило высокую явку специалистов и увеличение доли рынка препаратов компании в Санкт-Петербурге.

01.2012-01.2017 *линия ЦНС (психиатрия, неврология), старший медицинский специалист*

Обязанности

• Взаимодействие с ответственными лицами в ЛПУ (зав.аптек, главные врачи, начмеды, зав. отделениями, клинфармакологи) по включению в формуляры ЛПУ препаратов компании,

препаратов компании.

• Работа с главными специалистами Комитетов Здравоохранения (неврология, психиатрия – детские и взрослые,) по включению препаратов компании в формуляры и формированию заявок на льготное (региональное) обеспечение ЛС.

• Взаимодействие с лидерами мнений: помощь в подготовке лекционного материала, печатных работ, консультирование перед выступлениями, защитой препаратов в формулярных комиссиях.

• Подготовка и проведение мероприятий компании (конференции, циклы лекций и семинаров, школы для пациентов) с участием OL.

• Проведение круглых столов и презентаций по промотируемым препаратам для врачей и сотрудников аптек. Подготовка презентаций и материалов для решения текущих маркетинговых задач.

• Осуществление индивидуальных визитов к врачам ЛПУ и фармацевтам (целевая аудитория: неврологи, эпилептологи, психиатры) с целью увеличения льготной и коммерческой выписки или назначений в стационаре.

• Ведение отчетности; сбор и анализ информации о рыночной ситуации на вверенной территории (DSS, IMS, Headway).

Достижения:

• Включила Депакин в различных лекарственных формах в формуляры и закупки ЛПУ города, что повысило продажи препарата на 10%

• Увеличила закупки Депакина (ПБСТИН, НИПНИ им.Бехтерева, ПНД№5, РПБ, ДРБ на 15%

**Образование:**

2003г N ская государственная химико-фармацевтическая академия, Фармацевтический факультет

2005г Государственные курсы иностранных языков №1 Н ск

**Дополнительные тренинги и курсы:**

2022 Управление и мотивация командам GSK

2021 Нормы международной торговли

2022 Управление и мотивация командам, регион GSK

2021 Реализация политик Sanofi

2012 Навыки презентации Sanofi

**Языки**

Русский Родной; Английский Продвинутый

ХХ  года, 10 апреля 198Х