



# Стаховский Алексей

КАМ, Региональный менеджер

Киев • 32 года • 22 000 €

## Занятость:

Полная

## Опыт работы:

- **Национальный менеджер по работе с ключевыми клиентами**

*февр. 2017 - н/в*

### **Марко Фарм**

- составление плана активностей в аптеках ключевых клиентов в рамках утвержденной стратегии,
- ведение имеющихся сетевых клиентов (контроль соблюдения коммерческой политики, перезаключение договоров, ввод новых SKU в матрицу, контроль проведения совместных маркетинговых программ, контроль товарных кредитов и складских запасов);
- привлечение к сотрудничеству новых сетевых клиентов, ведение коммерческих переговоров, заключение договоров, поддержание эффективных взаимоотношений;
- подготовка периодических прогнозов закупок сетевых клиентов по каждому SKU;
- подготовка прогнозов продаж, планов по развитию розничной дистрибуции и продвижению торговых марок;
- консолидация и проведение анализа отчетов о продажах;
- мониторинг деятельности конкурентов;
- подготовка отчетной документации в соответствии с процедурами и стандартами компании.

- **Представитель по рекламе**

*мая 2015 - н/в*

### **Астеллас Фарма**

**Рекомендации:** Хомяк Татьяна Региональный менеджер, Астеллас Фарма, +38050-468-61-18

- **Менеджер по работе с ключевыми клиентами / аптечными сетями**

*июня 2014 - мая 2015*

### **Натурпродукт-Вега, ТОВ**

- Установление долгосрочных отношений с аптечными сетями центрального региона:
- КИЕВ - Фармастор (Аптека Доброго Дня); - Сириус-95 (Аптека Бажаємо Здоров'я); Виталюкс; Аптека Низких Цен (Магнолия); Галафарм; КП Фармация; Стомед (Аптеки Країна Здоров'я); Лекфарм; Маркет-Сервис (Велика Аптека); Фоззи-Фарм (Аптеки Белая Ромашка); ТВА-груп; Аптекарь; Тас-фарма; Суматра; Ватсонс; КиевФарм; Евроаптека; Аптека Гормональных Препаратов;

- Топ-фарм (ПП КИФ), Витаминка.
- ВИННИЦА - Конекс; Авиценна; УДМ; ЕвроФарм (Богдан).
- ЖИТОМИР - Санитас.
- Выставление планов на аптечную сеть и контроль их выполнения.
- Проведение в сетях национальных акций.
- Документооборот.
- Разработка индивидуальных проектов для сетей (квартальные, годовые).
- Мониторинг деятельности конкурентов.
- Управление складскими остатками.
- Контроль прямых отгрузок.

- **National Key Account Manager**

*янв. 2014 - мая 2014*

**Фармюнион БСВ Девелопмент**

**Достижения:** пенетрация препаратов компании по всей Украине, установление контактов с крупными клиентами по Украине.

**Причина ухода:** сокращение должности в связи со сложившейся ситуацией в стране.

- **Key Account Manager, Киев**

*янв. 2013 - сент. 2013*

**Фармюнион БСВ Девелопмент**

**Достижения:** успешное развитие клиентов на новой должности, увеличение базы клиентов компании.

- **Медицинский представитель**

*июля 2011 - дек. 2012*

**Фармюнион БСВ Девелопмент**

**Достижения:** выполнение плана продаж, успешный лонч 2 новых препаратов, автор идей по проведению результативных акций для аптек.

- **Медицинский представитель**

*апр. 2011 - июня 2011*

**Фармекс Групп**

**Причина ухода:** проблемы с выплатой з/п, по этой причине конфликты с начальством.

- **Медицинский представитель**

*авг. 2009 - апр. 2011*

**Дарница Фармацевтическая фирма, ЗАО**

**Достижения:** выполнение поставленных целей, успешные лончи 2 новых препаратов, вывод препарата Медихронал в лидеры среди антипохмельных средств.

**Причина ухода:** отсутствие карьерного роста в компании.

- **Медицинский представитель**

*янв. 2009 - июля 2009*

**Росфармак**

**Достижения:** выполнение плана продаж, удерживание препарата Арбидол на первом месте по продажам среди противовирусных препаратов.

**Причина ухода:** компания-производитель продала права на продажу препаратов другой организации.

## Образование:

- **Национальный университет пищевых технологий (Киев, Украина)**  
*Год окончания 2010*  
**Факультет финансов, специалист**
- **Национальный университет пищевых технологий (Украина)**  
*Год окончания 2008*  
**Биотехнология биологически активных веществ, фармпроизводство, специалист**
- **Военная кафедра при НТТУ КПИ (Киев, Украина)**  
*Год окончания 2008*  
**Радиолокационная связь, специалист**
- **Тренинг "Эффективный визит, направленный на потребность клиента" (Киев, Украина)**  
*Год окончания 2014*  
**Тренер - Ирина Анучина**
- **Тренинг "Визит в аптеку" (Киев, Украина)**  
*Год окончания 2012*  
**Тренер - Станислав Рачиба**
- **Тренинг "Технология успешного визита в аптеку" (Киев, Украина)**  
*Год окончания 2010*  
**Тренер - Владимир Чесноков**

## Дополнительно:

### **Владение языками:**

- Английский - средний (могу проходить собеседование на этом языке);
- Русский родной (могу проходить собеседование на этом языке);
- Украинский - свободно (могу проходить собеседование на этом языке).

**Компьютерные навыки:** Microsoft Office, CRM.

**Водительское удостоверение:** категория В с 2005 года.

**Увлечения и интересы:** автоквест.

**Личные качества:** настойчивость, легко вхожу в контакт с людьми, харизматичность, целеустремлённость, организаторские способности, дисциплинированность, коммуникабельность, опыт командной работы, порядочность.

**Цель:** получение должности регионального менеджера либо менеджера по работе с ключевыми

клиентами в перспективной фармацевтической компании.