

Презентация - Резюме Калиниченко Кирилла Дмитриевича

Содержание

- Биография
- Образование
- Опыт работы
- Профессиональные умения и навыки
- Личные качества

Биография



- Родился 26 июля 1986 года в городе Воронеже
- Мама Калиниченко Ольга Валентиновна (Педагог - главный логопед города Подольска)
- Папа Калиниченко Дмитрий Сергеевич (Инженер-физик)
- Женат, состав семьи
- Жена - Калиниченко Александра Витальевна (Провизор - заведующая центральной аптеки города Подольска)
- Сын - Калиниченко Артем Кириллович ученик 2-го класса школы №25 города Подольска

Ни Я, ни Мои ближайшие родственники к уголовной ответственности не привлекались.

Образование



- в 1993 году пошел в 1 класс средней школы № 25 города Подольска закончил 9 классов с двумя 4 четверками
- в 2001 году поступил в 10 класс гимназии № 19 с химико-биологическим уклоном при Медицинской академии им И. М. Сеченова. Ее успешно закончил, сдав проходные экзамены на отлично в ВУЗ
- с 2003 по 2006 год учился на факультете военно-медицинского обучения. После расторжения контракта в одностороннем порядке с Министерством обороны РФ, весь факультет был переведен на лечебное дело.
- с 2006 по 2010 год учился на лечебном факультете, закончил с синим дипломом по специальности “лечебное дело” врач.
- в 2009 году служил в городе Железнодорожном войска ПВО, звание: лейтенант запаса медицинской службы.

Опыт работы



С июля 2010 по февраль 2012 года работал в ОАО “Фармстандарт”, отдел гинекология на должности медицинский представитель. Юг-восток МО

Обязанности:

- Продвижение медицинских препаратов на рынке.
- Профессиональное консультирование о преимуществах и отличительных свойствах препаратов.
- Поиск деловых партнеров и сотрудничество с ними: докторами, фармацевтами, дистрибьюторами.
- Анализ рынка сбыта и потребительского спроса на препарат, сбор информации о конкурентах.
- Контроль наличия продукции компании в аптечных учреждениях.
- Планирование, организация и проведение мероприятий по увеличению объема продаж (презентаций, круглых столов).
- Мониторинг продаж препаратов.

Достижения:

Выполнение плана 100% и более, восстановление рынка сбыта в городе Коломна, прирост продаж на веленой территории на 20%, зачастую перекрывали не выполнение плана города Москвы. Единственные за 2011 год выполнили план на 180% по рецептурному препарату Азитрокс.

Опыт работы



С февраля 2012 по декабрь 2012 года работал в ООО “Метиз ИМПЭКС”, отдел ORLIMAN на должности Менеджер по работе с ключевыми клиентами Москва и Московская область

Обязанности:

- Планировка индивидуальных объемов сбыта и развитие клиентской базы
- Планировка графика посещений и обзвона клиентов
- Организация подготовки и заключение договоров
- Сверка надежности и кредитоспособности новых клиентов
- Прием заказов всех ключевых клиентов и передача их в отдел логистики
- Консультация по товару и оптимальному составлению заказа
- Отслеживание текущей задолженности
- Разработка специальных программ скидок и бонусов
- Сбор и анализ всей доступной информации о конкурентах
- Мерчендайзинг
- Просчитывать перспективы развития торговых отношений с клиентами
- Обучение персонала клиента
- Анализ случаев возврата и отказов клиента
- Ведение всей подотчетной документации

Достижения

- Развил с 0 и вывел проект ORLIMAN на рынок,
- Развил клиентскую базу до 90 клиентов,
- Создал макет прайс-листа (действующего по сей день),
- Разработал программу скидок и бонусов, что привело к росту продаж на 15% и привлечению новых клиентов,
- Заключил договор с сетью ДОБРОТА.ru.,
- Учувствовал в создании каталога продукции (описание и показание к применению)

Опыт работы



- С декабря 2012 по апрель 2014 года работал в ОАО ТС “Аптечка”, отдел департамента продаж на должности Руководитель группы аптек города Подольска и Подольского района

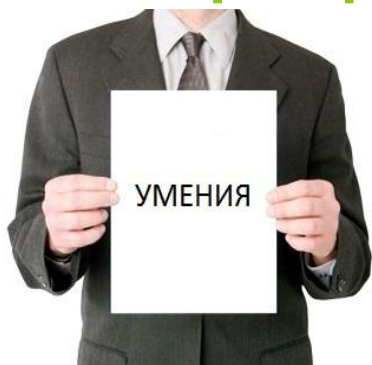
Обязанности:

- Создание аптек на этапе подготовки/ремонта помещения,
- Организация и руководство группы аптек,
- Организация и контроль фармацевтической деятельности,
- Создание и развитие принципов работы и взаимодействия подразделений аптек,
- Подготовка внутренней нормативной документации,
- Подбор и управление персоналом,
- Координация текущей деятельности,
- Подготовка отчетности,
- Ведение переговоров, заключение соглашений и договоров с физическими и юридическими лицами,
- Административно-хозяйственная деятельность,
- Взаимодействие с проверяющими инстанциями,
- Контроль соблюдения лицензионных требований и условий,
- Выполнения корпоративных стандартов и требований к аптечной сети,
- Логистика и распределение товара по вверенной территории
- Увеличение оборота аптек
- более 50 человек под управлением

Достижения:

Выполнение плана не ниже 95% ежемесячно, увеличение оборота аптек от 30% до 100% за год, открытие аптеки с “0” 6-ти аптек, ребрендинг 8 аптек за 4 месяца, снижение отказов с 40% до 15%. Подготовка и последующая презентация анализа рынка конкурентов на совещании директоров.

Профессиональные умения и навыки



За время работы в выше указанных компаниях я смог наработать следующие навыки и умения:

- навыки деловой переписки, делового общения, проведения переговоров
- навыки проведения анализа продаж, рынка и деятельности конкурентов,
- навыки проведения поиска, оценки, обучения, аттестации и мотивации персонала
- навыки работы в программе Microsoft Office (весь пакет), 1С Управление, Coral draw, ETMS
- навыки разработки и проведения промо-акций, рекламных кампаний
- навыки проведения факторного анализа и прогнозирования
- навыки открытия и развития аптек
- умение организовать свою работу и работу подчинённых
- умение самостоятельно принимать решения
- умение убеждать
- умение решать проблемы в кратчайшие сроки

Дополнительная информация:

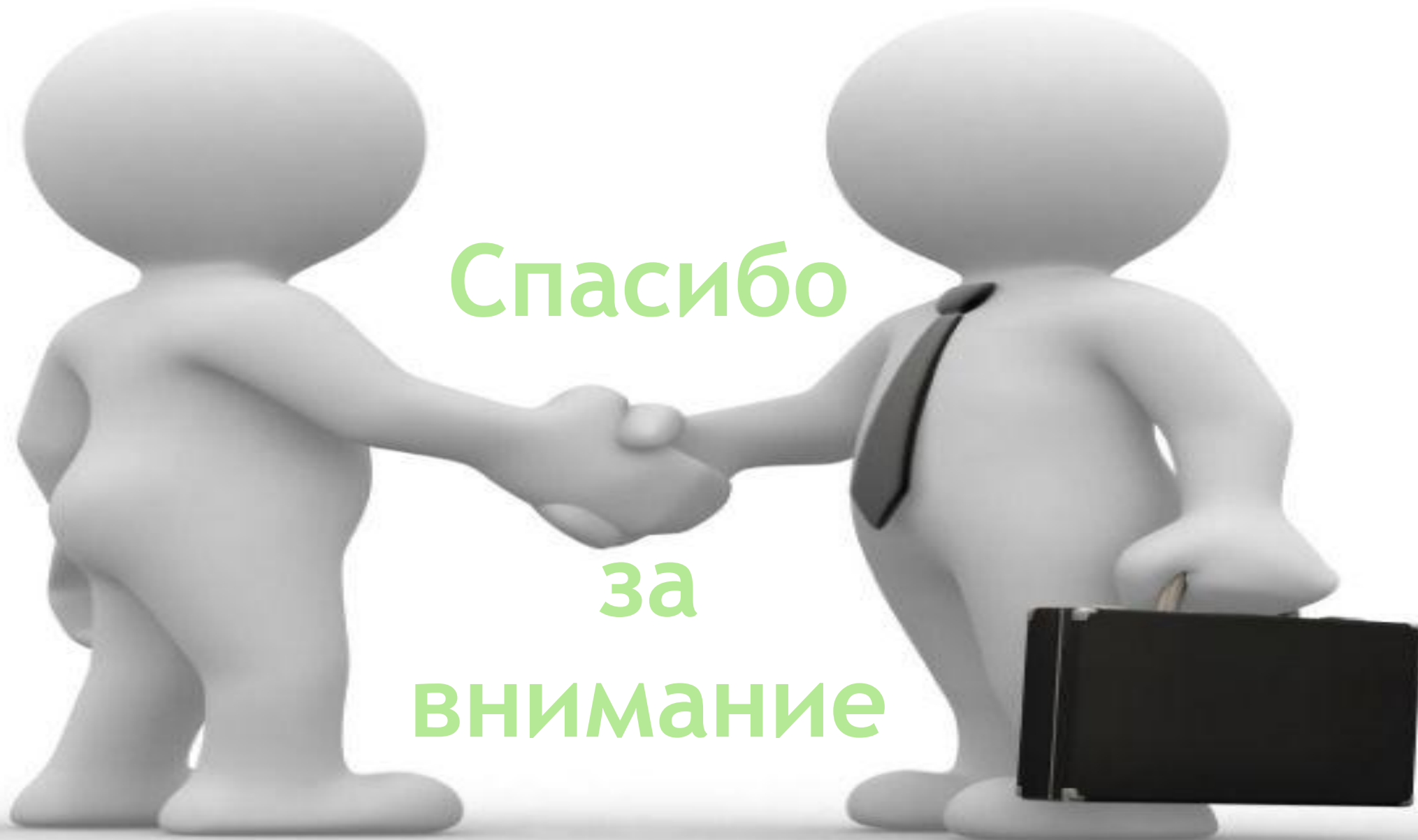
- права кат. В
- личный автомобиль
- гаджеты в полном объеме

Личные качества



Из личных качеств, присущих мне, могу выделить следующие:

- Трудолюбие
- Ответственность
- Уверенность в себе
- Инициативность
- Аккуратность
- Стрессоустойчивость
- Рассудительность
- Открытость



Спасибо

За

ВНИМАНИЕ