|  |
| --- |
| Автобиография |
|   |

|  |
| --- |
| Лична информация |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Име |  | Георгиев, Сава Огнянов |

|  |
| --- |
| Трудов стаж |
| **•** Дати (от – до)**•** Име и адрес на работодателя• Вид на дейността или сферата на работа• Заемана длъжност  • Основни дейности и отговорност* Дати (от – до)

• Име и адрес на работодателя• Вид на дейността или сферата на работа• Заемана длъжност  • Основни дейности и отговорности |  | 01.12.2016 до днесСУ Климент ОхридскиГлавен асистент ФХФКатедра ФХоктомври 2012 до 2016Zaklady Pharmaceutyczne Polpharma S.A.Фармацевтична индустрия*Генерален Мениджър за България*Ръководи, управлява и развива бизнеса в България в сферите на продукти по лекарско предписание, болничен пазар, OTC и FS & MD  |
| • Дати (от – до) |  | октомври 2010 – октомври 2012 |
| • Име и адрес на работодателя |  | Sopharma Trading JSC |
| • Вид на дейността или сферата на работа |  | Фармацевтична индустрия |
| • Заемана длъжност |  | Директор на отдел „Ексклузивни продукти“ |
|  • Основни дейности и отговорности |  | Управлява маркетингова и продажбена дивизии, отговаря за презентиране, промотиране и развитие на продажбите на международните брандове в България;Мотивира и ръководи екип с цел достигане на планираните продажби и печалба;Създава маркетингова и продажбена концепция и стратегия за промотираните брандове, контролира изпълнението на стратегията;Създава и поддържа бизнес отношения с дистрибутори и други търговски партньори;Поддържа контакт с лидери на мнение и държавни институции;Анализира и препоръчва регистрация на нови потенциални продукти или прекратяването на промоцията на продукти;Обучава и подготвя продуктови мениджъри и медицински представители. |
|  |
| **•**  Дати (от – до) |  | Декември 2008 – октомври 2010 |
| **•**  Име и адрес на работодателя |  | **Boehringer Ingelheim Pharmaceuticals Inc.** |
| **•**  Вид на дейността или сферата на работа |  | Фармацевтична индустрия |
| **•**  Заемана длъжност |  | *Мениджър Кардиология и Неврология*  |
|  **•**  Основни дейности и отговорности |  | Насърчаване на оборота на продукти за аптечен и болничен пазар;Разработва стратегия за основни кардиологични и неврологични продукти;Поддържа бизнес отношения с директори на болници, ръководители на отделения, лидери на мнение, държавни институции;Създава, разработва и въвежда маркетингова и продажбена стратегия;Следи за пазарен достъп, ценообразуване, реимбурсиране.  |
|  |
| **•**  Дати (от – до) |  | 1995 – август 2008 |
| **•**  Име и адрес на работодателя |  | **Gedeon Richter Bulgaria Ltd.****Гедеон Рихтер АД офис България** е била част от и правоприемник на съществувалите преди това със същатата дейност Медимпекс и ДАИС |
| **•**  Вид на дейността или сферата на работа |  | Фармацевтична индустрия |
| **•**  Заемана длъжност |  | *Национален мениджър продажби, Gedeon Richter Ltd*2005 – 11. 2008*Продуктов мениджър, Gedeon Richter Ltd*2000-2004*Медицински представител за София и региона* 1998-2000*Медицински представител за Велико Търново* 10.04.1995 – 1997 |
|  **•**  Основни дейности и отговорности |  | Насърчаване на оборота на продукти за аптечен и болничен пазар; Установява контакт и поддържа устойчиви бизнес отношения с директори на болници, ръководители на отделения, лидери на мнение, държавни институции;Създава, разработва и въвежда маркетингова и продажбена стратегия, въвеждане на брандове;Анализира и изчислява маркетинговата и продажбена активност;Поддържа контакт при изпълнение на проекти с дистрибутори;Контролира работата на регионални мениджъри. Ръководи обучението им за регионални мениджъри - продажби.Следи развитието на ОТС и непромотирани продукти; Разразботва и контролира маркетинг бюджет;Обучава и подготвя продуктови мениджъри, регионални мениджъри и медицински представители;Създава и следи за изпълнението на ефективна стратегия за промотиране на продуктите на компанията в България съвместно с маркетинг мениджър. |
| **•**  Дати (от – до) |  | 1994– 1995 |
| **•**  Име и адрес на работодателя |  | **Частна аптека „Дядов“** |
| **•**  Вид на дейността или сферата на работа |  | Фармацевтична индустрияСтаж и обучение |
| **•**  Заемана длъжност |  | Фармацевт |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ОБРАЗОВАНИЕ И ОБУЧЕНИЕ**• Дати (от – до)•Придобита образователна степен• Име и вид на обучаващата или образователна организация • Дати (от – до)•Придобита образователна степен• Име и вид на обучаващата или образователна организация |  | 01.2016**ОНС Доктор по Фармакоикономика и фармацевтична регулация**МУ Пловдив1995-1998**Магистър по право и бизнес**Великотърновски университет „Св.св. Кирил и Методий“ |
| • Дати (от – до) |  | 1990 - 1995 |
| • Придобита образователна степен• Име и вид на обучаващата или образователна организация |  | **Магистър по фармация**Факултет по фармация, Медицински университет, гр. София |
|  |  |  |
| • Дати (от – до) |  | 1988-1990 |
| • Име и вид на обучаващата или образователна организация |  | **Военна служба,** Военновъздушни сили |
| • Дати (от – до) |  | 1984- 1988 |
| • Придобита образователна степен• Име и вид на обучаващата или образователна организация |  | **Средно образование**Природо-математическа гимназия, гр. СилистраПрофил: Химия. |
| Допълнителни квалификации и обучения  |  |  |
|  |  | **Successfully Managing People**Management Center EuropeMCE Брюксел, 2016**Leadership and management**AON Hewitt ProgramВаршава, 2015**Sales Force Effectiveness**Берлин, 2014**Marketing excellence** Варшава, 2012-2014**Situation Leadership Models**Blanchard International Program2011**Project management**PWC trainingСофия, 2011**Forecasting. IMS training models.**София, 2010**How to manage pharmaceutical events**София, 2009**Effective Sales Management**Барселона, 2008**Sales Management Training**Будапеща, 2007**Pharma online marketing**София, 2007**Integrated Marketing Communications**София, 2006**Pharma online marketing**София, 2005**International marketing training - How to market and sale prescription drugs in Central and Eastern Europe** Варшава, 2005**International marketing training. Corporate branding.**Лондон, 2004**Practical and Effective Product Management****Product Management Master class****Strategic Marketing****Selling’s skills and Leaderships**София-Будапеща, 2000-2003**Gedeon Richter Ltd** Трейнинг програма OBS - LondonБудапещ, 1995  |
|  ЛИЧНИ УМЕНИЯ И КОМПЕТЕНЦИИ  |  |  |
|  |  |  |
| *МАЙЧИН ЕЗИК* |  | Български език |
| ДРУГИ ЕЗИЦИ |  | Английски език  |
|  |  | Руски език |
|  СОЦИАЛНИ УМЕНИЯ И КОМПЕТЕНЦИИ |  |  |
|  Социални активности  |  | Лидерство;Мениджмънт;Комуникационни умения;Способност за работа под напрежение;Силна личностна мотивация;Работа в мултикултурна среда;Способност за управление на времето. |
| Свидетелство за управление на МПС |  | От септември 2006 – 2014Член на Управителния съвет на Асоциацията на болничните фармацевти.От февруари 2010 – 2012Член на Консултативен съвет към Министерство на Здравеопазването и Министерство на Финансите, представител на Български Фармацевтичен Съвет.От феаруари 2007 - 2010Заместник-председател на Български Фармацевтичен съюз.Категория B, M |
|  |  |  |