|  |
| --- |
| 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 днес  СУ Климент Охридски  Главен асистент ФХФ  Катедра ФХ  октомври 2012 до 2016  Zaklady 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 индустрия  Стаж 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 Пловдив  1995-1998  **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. Силистра  Профил: Химия. |
| Допълнителни квалификации и обучения |  |  |
|  |  | **Successfully Managing People**  Management Center Europe  MCE Брюксел, 2016  **Leadership and management**  AON Hewitt Program  Варшава, 2015  **Sales Force Effectiveness**  Берлин, 2014  **Marketing excellence**  Варшава, 2012-2014  **Situation Leadership Models**  Blanchard International Program  2011  **Project management**  PWC training  София, 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 - London  Будапещ, 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 – 2014  Член на Управителния съвет на Асоциацията на болничните фармацевти.  От февруари 2010 – 2012  Член на Консултативен съвет към Министерство на Здравеопазването и Министерство на Финансите, представител на Български Фармацевтичен Съвет.  От феаруари 2007 - 2010  Заместник-председател на Български Фармацевтичен съюз.  Категория B, M |
|  |  |  |