

Key Account Officer & Coordonator Licitatii (Contract extern)

Dragi colegi,

Avem deschisă pentru recrutare poziția de **Key Account Officer & Coordonator Licitatii**. Viitorul/viitoarea coleg/a va raporta catre **Veronica AVRAM, Trade Manager**.

PROFILUL JOBULUI

Rolul Key Account Officer & Coordonator Licitatii este de a asigura realizarea cu un nivel ridicat de profesionalism si implicare a tuturor activitatilor care stau la baza proceselor de vanzare si monitorizare a campaniilor comerciale desfasurate prin intermediul distribuitorilor si care se adreseaza farmaciilor din segmentul retail. De asemenea, Key Account Officer & Coordonator Licitatii asigura procesul de licitatie indirecta (prin intermediul distribuitorilor), in vederea atingerii obiectivelor de vanzari si respectarea politicii comerciale in vigoare, contribuind in acest fel la dezvoltarea companiei.

RESPONSABILITATI CHEIE

- Monitorizarea zilnica a site-ului de achizitii publice anuntate in SEAP (www.e-licitatie.ro) pentru identificarea licitatiilor publice de medicamente;
- Identificarea medicamentelor din portofoliul companiei in caietele de sarcini ale licitatiilor listate in SEAP;
- Realizarea de diverse rapoarte si situatii pentru buna desfasurare a activitatii;
- Verificarea si urmarirea contractelor si a acordurilor cadru de furnizare incheiate cu autoritatile contractante;
- Evaluarea preturilor adjudecate in licitatii si propunerea preturilor pentru licitatiile viitoare;
- Analiza post-licitatie si actualizarea permanenta a bazei de date cu licitatii;
- Rezolvarea tuturor solicitarilor legate de licitatii venite din partea distribuitorilor si a colegilor dine chipa de hospital;
- Comunicarea permanenta cu distribuitorii pentru obtinerea informatiilor necesare pentru consolidarea datelor in baza de date cu licitatii;
- Analiza in fiecare luna a licitatiilor castigate vs. cantitatile livrate;
- Evaluarea si calculul discounturilor necesare pentru licitatii, validarea interna si comunicarea rezultatelor catre colaboratorii companiei (distribuitori);
- Monitorizarea lunara a vanzarilor catre farmaciile de retail prin intermediul rapoartelor primite de la distribuitori, calcularea discounturilor de acordat pe ofertele companiei si validarea rezultatelor atat cu distribuitorii cat si cu departamentul de controlling.



CERINTELE POSTULUI

- Locație: București
- Educație: studii universitare în Economie/Farmacie/Chimie, alte studii în domeniul afacerilor cu specializare în Vânzări reprezintă un avantaj ;
- Experiență: minim 3 ani de experiență în domeniul farmaceutic, pe o poziție similară (reprezintă un avantaj) ;
- Caracteristici: lucru în echipă, viziune în perspectivă, inițiativă, creativitate și inovație ;
- Demonstrează capacitatea de a învăța și înțelege aspecte medicale, de reglementare, financiare, juridice și impactul acestora asupra activității zilnice ;
- Integritate, tenacitate și adaptabilitate în situații complexe și deseori medii în schimbare; capacitatea de a rezista la presiune și angajament și respectarea termenelor limită ;
- Abilități excelente de comunicare, adaptabilitate și sensibilitate interculturală ;
- Cunostinte operare computer, în special MS Excel ;
- Capacitatea de a livra performanțe înalte atât individual cât și în echipă ;
- Nivel mediu de limba engleză

Așteptam aplicări sau recomandări la adresa d'e-mail: maria.badea@zentiva.com până în data de **1 Februarie 2019**.

Va multumim!

Echipa de Resurse Umane Comercială Zentiva

