



**Контактные данные предоставляются за дополнительную плату. Подробности здесь: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>**

👤 38 лет  
♂ Мужской  
📍 Кишинев  
💰 45 000 MDL  
in

## ТОП Навыки

- **Key Account Management** · 10 лет
- **Переговоры** · 10 лет
- **Прямые продажи** · 10 лет
- **Связка продукта и обучения сейлзов** · 4 года
- **Создание обучающих и маркетинговых материалов** · 4 года
- **Работа с эксклюзивами дистрибьютора** · 4 года

## Пожелания

- Полный день

## Языки

- **Румынский** · Базовый
- **Русский** · Родной
- **Английский** · Средний

## Навыки

- Связка продукта
- Обучения команды и коммерческого результата
- Создание обучающих и маркетинговых материалов

# Product Manager (Dental, Medteh)

## Обо мне

Продукт-менеджер с сильным полевым и аналитическим бэкграундом в "dental / medtech". Работаю на стыке продукта, рынка и доказательного контента. Запускаю категории с нуля, возвращаю эксклюзивы, пересобираю портфели и делаю продукт продаваемым не за счёт «давления», а за счёт смысла, клиники и цифр.

Работаю на стыке:

- продукта,
- рынка,
- доказательной медицины (EBM),
- и реальной коммерции.

Прямые продажи использовались как инструмент проверки продуктовых гипотез, а не как самоцель.

## Опыт работы

**Senior Product Manager** · Local dental distributor · Кишинев

*Сентябрь 2021 - Настоящее время · 4 года 5 месяцев*

1. Развитие продуктовых категорий

Bulk Fill (Global manufacturer)

Обнаружил нишу на локальном рынке

Подготовил клиническое и продуктивное обоснование

Результат:

пилот: 20 ед — продано за 10 дней

масштабирование до ~120 ед./мес за 6 месяцев

сформирована устойчивая категория с регулярным оборотом

Категория Адгезивы

Проанализировал структуру потребления и маржу

Перевёл фокус закупок со шприцев на флаконы

Результат:

флаконы дают ~60% оборота категории

выше оборачиваемость и маржа

2. Эксклюзивы и вендоры

Global manufacturer (Japan)

«под рынок»

- Работа с эксклюзивами дистрибьютора
- Подготовка переговоров с вендорами (аналитика + позиционирование)
- Evidence-Based Marketing (исследования → аргументы → решения)
- Анализ рынков и конкурентов нишами
- Развитие и перезапуск продуктовых категорий

До меня: 4 года безуспешных попыток вернуть эксклюзив

Подготовил аналитический пакет для переговоров:

- динамика закупок и продаж
- вклад в обучение и продвижение бренда
- анализ действий конкурента

Результат:

- эксклюзив возвращён в течение ~3 месяцев после переговоров

рост закупок:

- ~€47k → ~€75k (1-й год после эксклюзива)
- ~€101k (следующий год)

стабильная распродажа объёма

Global manufacturer (Germany)

5 лет попыток вернуть эксклюзив без результата

Подготовил технико-экономическое и конкурентное обоснование

Результат:

эксклюзив восстановлен в течение ~120 дней

3. Экономика, закупки:

Global manufacturer (USA) — LED lamp

Выявил ценовой разрыв с Румынией 20%

Проанализировал упущенные сделки и потенциал

Подготовил переговорные материалы для руководства

Результат:

- 20% на LED lamp
- 10% на остальные модели

экономия 11.5–12 тыс. € за 2.5 года

4. Внедрение продукта через обучение и обратную связь

Разработал и веду системное обучение отдела продаж:

- продукт и конкурентная среда
- клинические сценарии применения
- аргументация на базе научной медицины

Провожу тренинги B2B-продаж и аргументации как часть внедрения продуктовой стратегии

Использую обучение как продуктовый инструмент

5. Конкурентная аналитика

Провёл глубокий анализ по >10 нишам: материалы, оборудование.

Разработал матрицы сравнения для продаж и обучения.

Навыки: Связка продукта и обучения сейлзов, Создание обучающих и маркетинговых материалов, Работа с эксклюзивами дистрибьютора, Подготовка переговоров с вендорами, Evidence-Based Marketing, Анализ рынков и конкурентов (ниши), Развитие и перезапуск продуктовых категорий

**Руководящие должности в сфере коммерции и продаж** · ADD Grup, Diplomat Med Center, Fitnessclass, Energy Fitness · Кишинев

Январь 2010 - Январь 2020 · 10 лет 1 месяц

- Занимал руководящие должности в сфере коммерции и продаж в компаниях, связанных со здравоохранением и фитнесом.
- Сосредоточился на построении процессов продаж, привлечении партнеров, участии в тендерах и оптимизации операционной деятельности.
- Этот этап заложил основу для понимания механизмов рынка, ценообразования, переговоров и ограничений при реализации проектов.

Навыки: Key Account Management, Переговоры, Прямые продажи

## **Желаемая отрасль**

- Медицина / Фармацевтика / Здравоохранение

## **Образование: Высшее**

**Славянский Университет**

*Год окончания: 2009*

Факультет: Экономический

## **Курсы, тренинги**

**«Реалити-продажи», спикер - Владимир Якуба**

*Год окончания 2016*

Организатор: SBC

**«Школа молодого руководителя», спикер - Василиса Смирнова.**

*Год окончания 2014*

Организатор: КМБ

**«Школа мастера продаж», Ольга Нисенбойм**

*Год окончания 2013*

Организатор: SBC