

Резюме

Владислав Юрьевич Сергеев



Профессор,
Российская Академия Естествознания (РАЕ)
Член Вольного Экономического общества (ВЭО)
Кандидат экономических наук

- Дата рождения: 16.04.1987
- Мобильный: + 7 911 148 89 70
- E-Mail: vladislav.y.sergeev@gmail.com

Образование

- **Новгородский Государственный Университет** **2004-2009**
Россия, Великий Новгород
Факультет - фармацевтический
Специальность: фармация

Дополнительное образование

- **Новгородский Государственный Университет,**
- **Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет (ФИНЭК)** **2008-2011**
Россия, Санкт-Петербург
Аспирантура (08.00.05 – «экономика и управление народным хозяйством»)
Кандидат экономических наук
- **Новгородский Государственный Университет** **2006-2008**
Россия, Великий Новгород
Факультет - управления
Специальность: Менеджмент организации

Опыт работы

- **Кафедра управления и экономики фармации** **2014 – 2017**
Доцент
Санкт-Петербургская государственная химико-фармацевтическая академия Минздрава РФ

Должностные обязанности:

- Проведение лекций и практических занятий по дисциплине «Стратегический менеджмент»; «Управление и экономика фармации» (4-5 курс);
- Разработка учебно-методических пособий по дисциплине «Стратегический менеджмент»;

- Руководство научно-исследовательской работой студентов в рамках по дисциплине «Стратегический менеджмент»; «Управление и экономика фармации» (4-5 курс);

Сфера научных интересов:

- Теория управления и стратегический менеджмент;
- Предпринимательская деятельность в фармацевтической бизнес среде;
- Повышение управленческой эффективности фармацевтического бизнеса
- *Коммерческий отдел Bayer* **2015 – 2018**
Менеджер по работе с аптечными сетями
Bayer, Бизнес-группа безрецептурных препаратов

Должностные обязанности:

- Развитие стратегического партнерства с ключевыми аптечными сетями региона
Территория ответственности: Санкт-Петербург, Карелия, Калининградская, Псковская и Кировская области (600 аптек в рамках 4 федеральных округов)
- Заключение объемных и маркетинговых договоров с аптечными сетями
- Аудит проведения трейд-маркетинговых мероприятий
- Участие в переговорном процессе с ключевыми лицами аптечных сетей
- Организация обучающих мероприятий по препаратам компании сотрудников аптечных сетей

- *Отдел делового развития Dr.Reddy's* **2012 - 2015**
Медицинский представитель Rx
Представительство Dr Reddy's Laboratories Ltd.

Должностные обязанности:

- Координация проведения и контроль за реализацией маркетинговых мероприятий по RX препаратам на территории Санкт-Петербурга, Новгородской и Псковской областей
- Мониторинг и анализ рынка аптечных сетей
- Организация работы с KOLs
- Формирование лояльности к компании

Достижения:

- TOP-3 лучших медицинских представителей направления Anti Pain за 2013 год
- TOP-8 лучших медицинских представителей направления Anti Pain за 2012-2013 год
- Лучший медпредставитель в продвижении бренда «Леволет Р» за 2012-2013 год

- *Фармацевтический отдел* **2010-2012**
Ведущий специалист, главный провизор
ОАО «Новгородфармация»

Должностные обязанности:

- Организация и контроль системы управления качеством лекарственных препаратов (Новгородская и Ярославская области).

- Осуществление контрольно-надзорных функций по соблюдению норм фармацевтического порядка и выполнения договорных обязательств аптечной сети
- Проведение мероприятий по лицензированию фармацевтической деятельности
- Взаимодействие с надзорными органами исполнительной власти

Training:

- **2018** - “Финансовые модели аптечных сетей (Smart Values, Москва)
- **2018** - “Техника консультативных продаж” (Smart Values, Москва)
- **2018** - “Стратегическое управление крупным клиентом” (Smart Values, Москва)
- **2017** - “Эффективное управление территорией” (Bayer, Москва)
- **2016** - “Эффективные переговоры с учетом психотипа клиента” (Bayer, Москва)
- **2016** - “Навыки эффективных переговоров” (Bayer, Москва)
- **2015** - “Навыки эффективных переговоров” (Step Up Consulting, Москва)
- **2015** - “Преодоление синдрома эмоционального выгорания” (Dr.Reddy’s)
- **2014** - “Продвинутые навыки продвижения продуктов” (Dr.Reddy’s)
- **2013** - “Типология потенциальных клиентов” (Dr.Reddy’s)
- **2012** - “Профессиональные навыки продвижения продуктов” (Dr.Reddy’s)
- **2012** - “Курс обучения программному продукту Mobile Intelligence” (Cegedim Relationship Management, Россия)
- **2011** - “Курс обучения программному продукту Гарант эксперт” (НПП «Гарант-Сервис», Москва)