



## Директор департамента по продвижению препаратов

Международная медико-фармацевтическая компания Organon образована в результате разделения фармацевтической корпорации MSD в июне 2021 года. Основной фокус компании — здоровье женщин. При этом компания располагает портфелем из более 60 лекарственных препаратов, применяемых в различных терапевтических областях. Основа успеха и стабильного развития компании — производство препаратов для репродуктивного здоровья, биоаналогов и лекарственных препаратов для здоровья всей семьи.

### Требования к квалификации:

- Высшее образование.
- Умение работать на персональном компьютере на уровне уверенного пользователя со следующим программным обеспечением – Microsoft MS Office.
- Владение английским языком не ниже уровня Upper Intermediate.
- Опыт работы: опыт управленческой деятельности не менее 5-ти лет, в том числе управления географически рассредоточенными командами.
- Стратегическое мышление.
- Опыт построения команд и командной работы.
- Навыки обучения и коучинга, навыки постановки целей и контроля исполнения.
- Опыт дизайна организации и планирования ресурсов.
- Коммуникативные навыки, как в части внешних, так и внутренних коммуникаций, навыки подготовки и проведения презентаций.
- Навыки проведения переговоров на различных уровнях.
- Хорошие аналитические способности, навыки планирования и оценки показателей эффективности команд продаж, полевых команд.
- Навыки финансового планирования и контроля реализации бюджета.
- Навыки управления проектами и руководства кросс-функциональными командами.
- Дисциплинированность, умение в пределах предоставленных полномочий организовывать свою деятельность и рационально использовать рабочее время. Способность к самоконтролю и самостоятельному принятию решений.

### Должностные обязанности:

- Разрабатывать, внедрять и осуществлять контроль реализации стратегии продвижения препаратов на вверенной территории.
- Разрабатывать и выполнять тактический план работы по реализации стратегии продвижения на вверенной территории, достигать целей по обеспечению доступа к препаратам для пациентов на вверенной территории посредством организации эффективной работы команды и взаимодействия с ключевыми внешними и внутренними клиентами.
- Анализировать эффективность реализации стратегии продвижения, разрабатывать и внедрять постоянные улучшения в тактический план работы команды на вверенной территории.
- Выносить предложения по адаптации стратегии продвижения препаратов на основе аналитических данных.



- Организовывать работу команды на вверенной территории, включая подбор, обучение, развитие, управление и контроль ее деятельности, включая аудиторские проверки и тройные визиты.
- Формировать и внедрять план развития навыков сотрудников и команды в целом в соответствии со стратегическими приоритетами Компании.
- Регулярно проводить оценку потребности в ресурсах в соответствии со стратегией Компании, эффективно распределять их в рамках зоны ответственности и вверенной территории, выносить предложения по адаптации ресурсов к стратегическим приоритетам Компании путем подготовки и защиты бизнес-кейсов.
- Четко ставить цели и задачи для своей команды в целом и индивидуально для каждого подчиненного, получать обратную связь от сотрудников, подтверждающую правильное понимание поставленных целей и задач, анализировать работу своей команды в целом и индивидуально каждого подчиненного, при необходимости своевременно вносить корректировки в работу, доводить изменения до сведения сотрудников, контролировать выполнение поставленных целей и задач.

С уважением,

**Команда Talent Acquisition, Organon, Russia**