



# Gabriela Petre

KEY ACCOUNT MANAGER - EWOPHARMA ROMANIA SRL

Bucuresti

## Date contact

---

Email:

Tel:

Oraș:

## Despre mine

---

Doresc sa ma alatur unei companii cu un mediu de lucru profesionist, unde sa-mi folosesc cunostintele dobandite, sa asimilez cunostinte noi si in acelasi timp sa existe posibilitatea avansarii in cariera.

## Experiență profesională

---

### Experiență pe departamente

Marketing: 15 ani și 4 luni

Altele: 2 ani și 1 lună

### Feb 2023 - prezent

1 an și 6 luni

### KEY ACCOUNT MANAGER - EWOPHARMA ROMANIA SRL

București | Marketing | Farma

### Feb 2014 - Feb 2023

9 ani și 1 lună

### REPREZENTANT MEDICAL - EWOPHARMA ROMANIA SRL

București | Marketing | Farma

Promovarea produselor catre clientii desemnati, in vederea atingerii obiectivelor planurilor teritoriale;

- Identificarea necesitatilor fundamentale ale clientilor legate de produse;
- Pozitionarea produselor la medici in conformitate cu strategia de marketing;
- Insusirea informatiilor privind activitatea de farmacovigilenta;
- Organizarea reuniunilor promotionale: prezentari de grup, mese rotunde, simpozioane si alte evenimente medicale;
- Participarea la trainingurile organizate de companie, insusirea notiunilor prezentate.
- Realizarea periodica a rapoartelor despre: clienti si competitie.
- Realizarea si centralizarea rapoartelor de routing ale echipei de promovare.
- Verificarea si centralizarea contractelor de sponsorizare ale clientilor colaboratori.

### Apr 2012 - Feb 2014

1 an și 11 luni

### REPREZENTANT MEDICAL - SC FITERMAN PHARMA SRL

București | Marketing | Farma

- Promovarea produselor catre clientii desemnati,in vederea atingerii obiectivelor planurilor teritoriale;
- Identificarea necesitatilor fundamentale ale clientilor legate de produse;
- Pozitionarea produselor la medici in conformitate cu strategia de marketing;
- Vanzarea produselor din portofoliu catre farmaciile individuale din zona aferenta;
- Insusirea informatiilor privind activitatea de farmacovigilenta;
- Imbunatatirea imaginii companiei in piata prin mercantizarea din farmaciile, institutiile medicale zonei alocate;
- Organizarea reuniunilor promotionale: prezentari de grup, mese rotunde, simpozioane si alte evenimente medicale;
- Participarea la trainingurile organizate de companie,insusirea notiunilor prezentate.
- Realizarea periodica a rapoartelor despre: clienti si competitie.

Indeplinire target trimestrial.

Mihaela Iorga-Area Sales Manager

Masina+laptop+telefon

## **Dec 2009 - Apr 2012    REPREZENTANT MEDICAL - SC PFIZER ROMANIA SRL**

2 ani și 5 luni

București | Marketing | Farma

- Promovarea produselor catre clientii desemnati,in vederea atingerii obiectivelor planurilor teritoriale;
- Identificarea necesitatilor fundamentale ale clientilor legate de produse;
- Pozitionarea produselor la medici in conformitate cu strategia de marketing;
- Organizarea reuniunilor promotionale: prezentari de grup, mese rotunde, simpozioane si alte evenimente medicale;
- Demonstrarea cunostintelor legate de: diferite afectiuni, de tratamentul afectiunilor respective, de produsele Pfizer si de cele ale competitorilor;
- Participarea la trainingurile organizate de companie;insusirea notiunilor prezentate.
- Realizarea periodica a rapoartelor despre: clienti si competitie.

-Indeplinire target lunar si trimestrial.

Veronica Vlad-Area Sales Manager

Irina Cherciu-Area Sales Manager

Panaite Simona-Field Force Manager

Masina+Laptop+telefon

## **Oct 2007 - Oct 2009    REPREZENTANT MEDICAL - SC CLARFON SA**

2 ani și 1 lună

București | Altele | Administrație / Sector Public

- Promovarea imaginii si produselor companiei in conformitate cu cerintele si standardele acesteia;
- Stabilirea,dezvoltarea si metinerea relatiei cu medicii ORL si medicii de familie din zona alocata;
- Realizarea unei baze de date cu medicii si administrarea ei;
- Participarea la diverse evenimente si intalniri(simpozioane, conferinte, congrese);
- Activitati de marketing.

Cresterea numarului de medici din zona alocata cu 50%.

Indeplinirea targetului propus de firma pe anul 2008, cat si in anul 2009.

D-na Gabriela Stefanescu-Sef Departament Promovare

Masina+telefon+bonuri de masa.

## Mar 2007 - Oct 2007 **Reprezentant marketing - SC ROMHANDICAP SA**

8 luni

București | Marketing |

- Promovarea si vanzarea produselor RH in unitati medicale(spitale,farmacii);
- Realizarea materialelor de promovare multimedia;
- Participarea la manifestari expozitionale si stiintifice;
- Realizarea si actualizarea unei baze de date cu clientii RH;
- Realizarea saptamanala a raportarilor catre casele de asigurari de sanatate privind vanzarile.

## Educație

---

2000 - 2024

### **Doctorat - Universitatea Politehnica Bucuresti-"Facultatea Stiinta si Ingineria Materialelor"**

Inginerie Medicala-Departamentul Știința Materialelor Metalice | București

2001 - 2006

### **Facultate - Facultatea "Știința și ingineria materialelor" -Universitatea Politehnica Bucuresti**

Inginerie Medicala | București

Invatamant zi ,absolventa iunie 2006 cu media 9.10

1997 - 2001

### **Liceu / Școală profesională - Liceul Eugen Lovinescu**

Matematica-fizica | București

## Abilități

---

### **Abilități generale**

deschidere spre invatare de lucruri noi, Organizare, Comunicativitate, Microsoft-word, Cunostinte PC, microsoft excel, microsoft powerpoint, Mathcad, AutoCAD, Operare PC, Fire comunicativa, Perseverenta, Bun organizator, Deschidere spre invatare lucruri noi, capacitate de lucru in echipa, Persoana sociabila, microsoft word

## Limbi străine

---

**Franceză:** Avansat

**Engleză:** Mediu

## Alte informații

---

### **Certificări**

**Participarea la sesiunile de comunicari studentesti,sesiunea tehnica,"Ingineria Mediului",obtinand locul I si II pe faza nationala cu diferite lucrari**

dobândit în Mai 2004

**Beneficiara a burse de studiu si mediu pe toata durata studiilor in cadrul Facultatii Stiinta si Ingineria Materialelor**

dobândit în Oct 2001



## **Premii și Distincții**

**Atestat de competența lingvistică-Limba franceză obținut în cadrul  
Universității Politehnice București**

dobândit în Oct 2005

**Obținerea diplomei de absolvire a modului Psiho-Pedagogie**

dobândit în Iun 2005

## **Traininguri**

**Tehnici de vânzare prin beneficii client-Mentor training-Ewopharma**

dobândit în Iun 2014

**Abilități de vânzare.Promovarea în Industria Farmaceutică-Pfizer**

dobândit în Aug 2010

**Inițiere în vânzări-De Klausen-Clarfon**

dobândit în Mai 2008

**Training anual de farmacovigilanta și complianța Ewopharma**

perioada Ian 2016 - Ian 2016

**Training anual de farmacovigilanta și complianța Ewopharma**

perioada Ian 2015 - Ian 2015

**Training anual de Farmacovigilanta Ewopharma**

perioada Feb 2014 - Feb 2014

**Professional Selling-Pfizer**

perioada Mar 2010 - Mar 2010

## **Permis de conducere Categoria B**

dobândit în 16 Iun 2006