

ELIZANGELA DA CRUZ JORGE DE FILIPPIS

Curitiba – PR

Tel.: (41) 99196-4748

E-mail: eliscj@terra.com.br

FORMAÇÃO:

- Administração Com Habilitação em Comex
- FACEL- Faculdade de Administração Ciências, Educação e Letras – concluído em 2000-2004.

HABILIDADES E QUALIFICAÇÕES:

- Foco em resultado, geração de demanda e venda, ações de trade marketing e treinamento de produto
- Comprometimento, trabalho em equipe, planejamento e organização
- Análise de MDTR e AUDIT FARMA
- Disponibilidade para viagens.
- Experiência na Indústria Farmacêutica na propaganda médica e comercial de vendas no segmento: Farma, Hospitalar e Distribuição.
- Experiência Comercial de vendas no canal farma, varejo e hospitalar
- Vendedora Técnica

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Mar/2016 – Dez/2018- Laboratório Daudt Oliveira - Propagandista Médico Nível Pleno (2 anos e 9 meses)

- Visitação a classe médica com divulgação de produtos farmacêuticos, especialidades visitadas: Ortopedistas, Pediatria, Otorrinos, Angiologista, Reumatologistas e CLG.
- Negociação de pedido em farmácias utilizando Operador Logístico
- Realização de Eventos
- Geração de demanda
- Treinamento de produtos para profissionais da área da saúde
- Ações de Trade Marketing alinhado com as estratégias da empresa
- Prospecção de novos prescritores

Fevereiro/2015- Mar/2016 – Tigre S.A – Vendedora Comercial/Vendas – (PDV)

- Negociação de tubos e conexões no canal varejo, em lojas de material de construção.
- Treinamentos de produtos para profissionais da área
- Ações de Trade Marketing alinhado com as estratégias da empresa
- Geração de demanda
- Prospecção e desenvolvimento de novos clientes potenciais

Abril/2007- Julho/ 2011 – Mantecorp S/A – Vendedora (Trade)

- Negociação de pedidos em farmácias independentes e rede de médio porte.
- Linhas Dermocosméticos Episol, OTC, Genéricos Brainfarma, Primary Care e Cosméticos Newcare.
- Ações de trade marketing alinhado com as estratégias da empresa
- Treinamento de produto para os profissionais da saúde
- Geração de demanda com o objetivo de aumentar participação no mercado
- Melhor vendedora Brasil por dois anos consecutiva da linha Newcare

Mar/2004 – Abril/2007 - EMS S/A – Supervisora de Contas do Estado do Parana

- Negociação e venda de medicamentos Genéricos E.M.S
- Principais clientes distribuidores de medicamentos e grandes redes de farmácias.
- Gerenciamento de Operadores Logísticos junto aos distribuidores
- Gerenciamento das principais contas do setor
- Prospecção de novos clientes
- Acompanhamento semanal de vendas
- Implementação de campanhas de vendas com o objetivo de aumentar a demanda e o M.S.
- Treinamento de produto para profissionais da área de saúde

2002-2004- Bayer S.A – Propagandista médico – Estagiária (2 anos)

- Visitação médica e hospitalar, sendo as especialidades: Cardiologista, Endocrinologista, CLG, Infectologista, Intensivista e Ginecologista
- Produtos: Adalat Oros, Aspirina Prevent, Avalox, Avalox Injetável, Gino Canesten, Glucobay e Nimotop.

2000/2002 – E.M.S S/A – Promotora de vendas – Estagiária (2 anos)

- Divulgação e promoção de medicamentos Genéricos E.M.S em farmácias
- Treinamento de produto para profissionais da área de saúde
- Ações de Trade Marketing

Cursos:

Excel – Intermediário no Senac e Microcamp.

Internet - Nível usuário

Power Point – Nível usuário

- Curso de Técnicas de Vendas – Acomac Sebrae – julho/2015
- Curso de Pós-venda e atendimento – Acomac Sebrae– setembro/2015
- Curso de Marketing Digital – Harvre - Dezembro/2018
- Técnicas de Vendas nível I e II