



ԿԱՐԻԵՐԱՅԻ
ԿԵՆՏՐՈՆ
Հանրային Կենտրոնական
Կուրսային ԲՈՒԿՆԵՐԵՐ



« ԱԼՖԱ ՖԱՐՄ » ԴԵՂԱՏՈՒՆ/ԴԵՂԱՏՆԱՅԻՆ ՑԱՆՑԻՆ ԱՆՀՐԱԺԵՇՏ Է ԱՇԽԱՏԱԿԻՑ

Աշխատանքային բնութագիրը

Դեղագետ

Պահանջվող աշխատակիցների քանակը

1

Աշխատանքի տեսակը

Առկա

Աշխատանքը կարող է համատեղվել այլ աշխատանքի հետ

Ոչ



ԿՐԻԵՐԱՅԻ
ԿԵՆՏՐՈՆ
Հասցե: Երևան, Կոմիտասի պող. 1/68



Աշխատանքային գրաֆիկը

Գրաֆիկը ճկուն է, քննարկվում է թեկնածուների հետ

Մանրամասների համար դիմել`

Շիրակի 1/68, Երևան, 0043

Կոնտակտային անձ` Նվարդ Մովսիսյան

Զբաղեցրած պաշտոնը` ՄՌԿ մասնագետ

Կոնտակտային անձի հեռախոսահամարը (+374) 44-45-60-92

Կոնտակտային անձի էլ.հասցե`

nvard.movsisyan@alfapharm.am

Կազմակերպության հայտարարության տարբերակը

Նկարագրություն

«Ալֆա Ֆարմ» Ընկերությունն աշխատանքի է հրավիրում փորձառու, անալիտիկ ունակություններով, կոմերցիոն և վաճառքների կառավարման գիտելիքներով կատեգորիայի մենեջերի: Հիմնական նպատակն է լինելու իրեն վստահված ապրանքային կատեգորիայի վաճառքի ծավալների և շահույթաբերության ավելացումը, ինչպես նաև կայուն աճի ապահովումը:

Պարտականություններ

- Իրականացնել շուկայի ուսումնասիրություն և վերլուծություն՝ պարզելու իրեն վստահված կատեգորիայի առկա ապրանքատեսականին և գնառաջարկները, պատրաստել շուկայական պայմանների և շուկայում ընկերության դիրքի վերաբերյալ հաշվետվություններ,
- Մշակել և ղեկավարությանը ներկայացնել իր ապրանքատեսակների վաճառքի ծավալների խթանմանն ուղղված երկարաժամկետ ռազմավարական պլաններ,
- Ստեղծել վստահելի և փոխշահավետ հարաբերություններ մատակարարների հետ՝ գնային քաղաքականության խելամիտ և արդյունավետ որոշման համար,
- Ձեռք բերել համագործակցություններ նոր մատակարար ընկերությունների հետ, բանակցելով ունենալ ընկերության համար լավագույն պայմաններ մատակարարներից,
- Մշտապես բարելավել ու վերանայել մատակարարներից գնման կարգերը և պայմանագրերը՝ ըստ Ընկերության գործող քաղաքականության, մշակել գնումների իրականացման և գնի վերահսկման քաղաքականություններ և ընթացակարգեր,
- Մասնակցել իր ապրանքների գների ձևավորմանը՝ ելնելով ընկերության գնային քաղաքականությունից ու առկա վերլուծության արդյուններից, մասնակցել վաճառքի գնային ռազմավարության մշակմանը և ապահովել դրա իրականացումը,
- Բացահայտել կազմակերպության մրցակցային առավելությունները և թերությունները, մասնակցել իր ապրանքանիշների գովազդային արշավների կազմակերպման և իրականացման գործընթացին,

-
- Իր կատեգորիայի շրջանակներում կատարել վաճառքների վերլուծություններ, լավ ու վատ վաճառքների պատճառների ուսումնասիրություններ, պատրաստել հաշվետվություններ,
 - Կատարել կանխատեսումներ և վերլուծություններ իր առանձին ապրանքախմբերի վերաբերյալ՝ դրանց կայուն աճն ապահովելու համար,
 - Վերլուծել իր վաճառքների օրինաչափությունները, սեզոնայնությունը և կանխատեսել, պլանավորել վաճառքների հետագա զարգացումները,
 - Որոշել իր ապրանքների ճիշտ դասավորվածությունը՝ դրանց ցուցադրությունը լավագույնս ապահովելու համար՝ համաձայն Գովազդի մասին օրենքի պահանջների,
 - Վերահսկել և հետևել իրեն վստահված ապրանքների և ապրանքախմբերի առկայությանը, դասավորվածությանը և ժամկետներին, հետևել դեղատների միջև ապրանքների տեղափոխություններին,
 - Ձևակերպել, ղեկավարել և համակարգել իր ապրանքների պրոմո-խորհրդատվությանն ուղղված մարքեթինգային գործառույթները և ռազմավարությունը,
 - Համագործակցել դեղատների անձնակազմի հետ՝ վաճառքի առանձնահատկությունների, ապրանքների դասավորվածության հարցերի, վաճառքի խթանման աշխատանքների կազմակերպման նպատակով,
 - Մասնակցել անձնակազմի ուսուցման, ապրանքագիտության դասընթացների անցկացմանը,
 - Ուսումնասիրել իր կատեգորիայի նոր տեսականու ներկայացման հնարավորությունները, շուկայական պահանջը և նոր տեսականու առկայության ժամանակ ներկայացնել այն դեղատների անձնակազմին:
-

Պահանջներ

- Բարձրագույն կրթություն (ցանկալի է դեղագործական, բժշկական կամ այլ հարակից ոլորտում),
- Աշխատանքային փորձ կոմերցիոն, բիզնեսի կամ վաճառքների կառավարման ոլորտում,
- Վաճառքների կազմակերպման և խթանման հմտություններ ու գիտելիքներ,
- Քանակական և որակական վերլուծություններ անելու ունակություն,
- Հաղորդակցության և բանակցությունների վարման հմտություններ,
- Կազմակերպչական հմտություններ՝ ժամանակի պլանավորման և վերջնաժամկետների պահպանման,
- MS office փաթեթի գերազանց իմացություն: