

ΘΕΣΗ ΠΡΑΚΤΙΚΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

(αποστέλλεται συμπληρωμένη στο sroudespraktask@teiath.gr)

ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΦΟΡΕΑ

OMEGA PHARMA HELLAS S.A.
A Perrigo Company

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΦΟΡΕΑ

Η Omega Pharma ιδρύθηκε το 1987, από δύο φαρμακοποιούς, στο Βέλγιο, όπου εδρεύει μέχρι και σήμερα (πόλη Νάζαρετ). Συνιδρυτής και πρόεδρος του Ομίλου μέχρι και σήμερα είναι ο Marc Coucke .

Η Omega Pharma Hellas ξεκίνησε τη δραστηριότητά της τον Ιανουάριο του 2003 και είναι μέλος του πολυεθνικού ομίλου.

Η Omega Pharma έχει δραστηριότητα σε 35 χώρες και ειδικεύεται στην παροχή καινοτόμων over-the-counter (OTC) προϊόντων που μπορούν να αγοραστούν χωρίς ιατρική συνταγή καθώς και προϊόντων προσωπικής φροντίδας. Η Omega Pharma έχει δεσμευτεί να κάνει τη διαφορά προσφέροντας προϊόντα που βοηθούν τους ανθρώπους να οδηγηθούν σε έναν πιο υγιεινό τρόπο ζωής αυξάνοντας το αίσθημα της ευεξίας.

Η μεγάλη γκάμα της διαθέτει επιτυχημένα προϊόντα τα οποία έχουν μοναδικά χαρακτηριστικά που τα διαφοροποιούν από τον ανταγωνισμό : Predictor, Physiomer, Clinofar, ParaniX, XL-S Medical, Plack away, Plak Away, Lactacyd, Benegast, CB12, Dermalex, System Nature και πολλά άλλα, έχουν κερδίσει την προτίμηση και την εμπιστοσύνη όχι μόνο των επαγγελματιών υγείας, αλλά και των καταναλωτών.

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΓΙΑ ΘΕΣΗ

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ : Γιώτα Ταμτάμη

ΘΕΣΗ ΣΤΟ ΦΟΡΕΑ : HR & Personnel Coordinator

ΤΗΛΕΦΩΝΑ : 2108188942,6945199064

E-MAIL : giota.tamtami@perrigo.com / hrgreece@perrigo.com

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΘΕΣΗΣ

Job title: *Customer Service Implementation Trainee/Trade Marketing Trainee*

Key responsibilities:

- Ensuring alignment across the Sales and Marketing organizations on field sales needs and marketing initiatives, including coordination with Corporate Trade Marketing. Providing seasoned leadership in the translation and execution of the Marketing strategy into impact programs.
- Communicate the 3Ds strategies set to sales department and coordinate all material needed for right implementation
- Communication of product price and pack changes.
- Owning responsibility for the development, “execution”, and performance of all programs designed to increase presence and ultimate sell out.
- Develop, implement & evaluate category plans to meet profit objectives.
- Manage and evaluate trade promotion levels to achieve maximum returns. Design customer differentiation
- Is actively participating to specific dedicated trainings to Sales Force.

- Participates in the design of the promotional materials and maintains contacts with the pharmacies and KA, in order to supervise all promotional activities Responsible for Trade Marketing / Category Management process & solutions with external & internal customers to grow the categories.
- Realize all actions needed for Pharma exhibitions/meetings and panels participation
- National sell out data analysis and reporting
- Sales and Medical Team KPIs reporting
- Alignment and implementation of Canvass – sales team instructions per cycle
- Category captainship lead externally

Candidate Profile:

- Perfect standard of written and spoken English
- Computer literate: experienced with Microsoft Office tools especially Word, Excel and Power Point
- Able to interpret data and drive value adding insights.
- Proactive and Team player
- Organized and determined persistent person
- Communication skills

ΤΜΗΜΑΤΑ ΤΟΥ Τ.Ε.Ι. ΑΘΗΝΑΣ ΠΟΥ ΑΦΟΡΑ

- ΤΜΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
- ΤΜΗΜΑ ΕΜΠΟΡΙΑΣ & ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ