

Cristina Pârlog

Obiectiv

Extinderea cunoștințelor și experienței mele în business management și marketing de peste 10 ani punând accent pe organizare, încredere, viziune, imaginație și perseverență.

Abilitati profesionale

- Experiență în gestionarea campaniilor promoționale și dezvoltarea strategiilor de de produs
- Cunoștințe medicale ridicate despre afecțiuni și produse și a tehnicilor diferite de marketing
- Abilitate înaltă de a dezvolta și aplica principii strategice
- Abilitate crescută de a gestiona mai multe proiecte
- Abilitatea de a identifica, evalua și dezvolta noi oportunități pentru produsele alocate
- Capacitatea de a impulsiona consensul între grupurile divergente
- Capacitatea de a acorda prioritate proiectelor împotriva timpului limitat și a resurselor financiare

Experienta

DIRECTOR MEDICAL - Antibiotice SA - Iasi

April 2020 - present

Responsabilitati:

- planificarea, organizarea si coordonarea activitatii structurilor din cadrul directiei Medicale, in conformitate cu strategia de dezvoltare a companiei
- includerea in programele de fabricatie/cercetare a produselor noi, reformulate sau extensiilor de linie
- comunicarea si mentinerea relatiilor cu autoritatile regulatorii nationale si internationale in vederea finalizarii cu success a procedurilor de autorizare/reautorizare
- avizarea procedurilor standard de operare(general, clinic si analitice)/ instructiunile de lucru pentru structurile coordonate
- fundamentarea propunerilor de planuri anuale specific si bugete de cheltuieli pentru directive, prin corelarea cu proiectul de plan anual al companiei si proiectul de BVC, luand in considerare obiectivele care deriva din planul strategic
- asigurarea unui portofoliu sustenabil si vandabil, de extinderea si optimizarea acestuia in functie de evolutia pietei si a tendintelor terapeutice, sustinand strategia de dezvoltare a societatii in conditii de concurenta
- implementarea la nivelul firmei a reglementarilor privind farmacovigilenta
- avizarea, planificarea si efectuarea studiilor de bioechivalenta si altor studii de faza 1 in conformitate cu strategia companiei
- Avizarea planificarii autorizarilor/reautorizarilor medicamentelor de uz uman, a suplimentelor alimentare si a cosmeticilor, a dispozitivelor medicale din portofoliu in tara si in strainatate
- avizarea procedurilor standard de operare(generale si analitice)/instructiunile de lucru

BRAND MANAGER Berlin-Chemie A Menarini Group

Mai 2010 - Aprilie 2020

Responsabilitati:

- gestionarea produselor alocate de-a lungul ciclului lor de viață, de colectare a datelor și de prioritizare a acestora în funcție de cerințele clienților, de definire a viziunii produselor și de colaborare strânsă cu managerii superiori pentru a oferi rezultatele planificate pentru produsele respective.
- menținerea unui contact strâns cu KOL și cu factorii de decizie din comunitatea specialiștilor în cardiologie
- responsabilitatea P&L

- stabilirea strategiei de produs pentru atingerea indicatorilor specificați
- monitorizarea și analizarea performanțelor brandurilor alocate
- gestionarea bugetelor alocate pe fiecare produs cu evaluarea și identificarea obiectivelor și monitorizarea performanței efective
- asigurarea obiectivelor de profit, menținerea marjelor și controlul cheltuielilor
- dezvoltarea planurilor anuale pentru produsele alocate

PRODUCT MANAGER Antibiotice SA Iași

Ianuarie 2004 - Mai 2010

Responsabilități:

- analiza piețelor, identificarea oportunităților de piață, elaborarea planurilor de marketing pentru produse, inclusiv strategii de stabilire a prețurilor, plan de vânzări și implementare
- colaborarea strânsă cu alte departamente (regulatory affairs, logistică, vânzări) pentru a identifica oportunitățile de afaceri și zonele cu probleme
- coordonarea, instruirea și evaluarea reprezentanților medicali
- lansarea portofoliului cardiovascular în iunie 2007

Educație

Medic Specialist Cardiolog - 1997 - 2002

Universitatea de Medicină și farmacie Gr. T. Popa Iași -1990 - 1996

Curs Marketing - Impactul și prezenta în promovarea medicală

Expand Health Market Segmentation - Codecs Negotiation in Pharma - Codecs JS

Training Limited UK - Mervyn Simmonds

Marketing Excellence - part 1, part 2 & part 3
