

Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.

Poste de délégué médical

Je cherche à travailler au sein d'une entreprise multinationale opérant dans la vente ou la production pharmaceutique pour une carrière évolutive .

Expérience professionnelle

Juillet 2004
Février 2008

chef secteur

Mission : Débutant comme vendeur puis chef secteur, ma mission consistait à veiller sur la couverture de mes secteurs tout en recueillant les informations sur la régularité des visites, la disponibilité et diversité de mes produits ainsi que le développement du portefeuille client et enfin faire des bilans de vente journaliers.

Moyens : Véhicule personnel

Bilan : Objectif atteint, et maîtrise des techniques de vente

Juin 2003
Mai 2004

Vétérinaire

Mission : 1)- thèse basée sur une étude technico-économique de poulets de chair / repro de type ISA 15, avec un suivi de 18 mois au niveau d'une station d'élevage intensif étatique, en faisant des prélèvements journaliers sur des fiches telles que le poids, établir un bilan sur le taux de mortalité et les mesures de thérapie préventive jusqu'au traitement administré par les voies indiquées, qui en été fait, suivi du protocole de vaccination et...2)- thérapie des ruminants, en accompagnateur stagiaire avec un éminent vétérinaire âgé de 60 ans diplômé de France des années 1978/79 pendant 1 an.

3)- travaillant comme vendeur et ambassadeur en même temps dans une boîte internationale de produits laitiers, avec mission de couvrir 3 secteurs en alternance régulière avec des visites de ventes ou de courtoisie parfois seulement en 2x, avec un camion frigorifique portant le slogan de la marque ainsi que la marchandise...

Moyens : je faisais la distribution directe avec un camion frigorifique habillé avec le nom de la marque du produit et qui est le mien

Bilan : en a fait un résultat palpable dès la première année, en fidélisant notre itinéraire de route ou de passage dont en a acquis la curiosité de l'acheteur sur la régularité des visites malgré qu'il achetait ailleurs, puis le contact qui a permis de nouer certaines liaisons de connaissance puis avec l'essai la confiance

Diplômes et formations

Octobre 1994
Juin 2003

Instituts des sciences vétérinaires de l'université de Blida

Docteur vétérinaire

Maîtrise linguistique

Arabe

Niveau oral : Maternelle, Niveau écrit : Maternelle

Anglais

Niveau oral : Scolaire, Niveau écrit : Moyen

Français

Niveau oral : Moyen, Niveau écrit : Moyen