

# 李洋

求职意向： 医药代表

出生日期： 1994 - 02

手机号码： 18246198070

电子邮箱： [3082515747@qq.com](mailto:3082515747@qq.com)



## 工作经历 / Experience

2022.3-2023.12

亿帆医药股份有限公司

高级医药代表

- 负责和美嘉(血管瘤特药)在黑吉两省儿科的销售工作，目标医院哈尔滨市儿童医院，吉大一院，长春妇幼保健院等。
- 通过市场策略调整，哈尔滨市儿童医院成功破冰，并保持稳定的新患增长；
- 通过与客户的沟通探寻，与吉大一院达成初步合作意向；

2020.7 至 2021.9

江苏恒瑞医药股份有限公司

销售代表

- 负责恒扬产品在 962 医院等目标医院骨科风湿免疫科的销售及后期维护推广工作，指标达成 120%以上，为黑龙江省恒扬单产第一。负责磺达肝癸钠入院开发工作，已确12 月入院；
- 能够根据现有条件下，进行创新，不断进行突破，有助于未来在区域中提出创新的市场策略，完成市场开发；
- 能够与大客户进行通畅的商务沟通，并创造相关机会，帮助客户成长，有较强的商业谈判能力和客户把控能力，并完成客户的发展工作；
- 进行市场分析，汇总相关产品及竞争对手销售数据，并结合客户需求进行市场拓展，有效增加了对客户的把控度，完成了重点客户的培育维护；
- 积极进行大客户拜访工作，能够有效与区域内重要客户保持紧密的合作关系，保证产品的市场份额，并具有较强的大客户管理能力；

2020.3-2020.7

赛诺菲（中国）投资有限公司

医学信息沟通代表

- 负责尼欣那、亚莫利等产品在哈医大一院、962医院、农垦总局医院等目标医院内分泌科的销售及后期维护推广工作，培养了30名重要客户；
- 将客户进行梯队开发策略，完成客户分级并，并根据客户目前现状采取针对性措施进行沟通，保证了指标的100%达成；
- 有较强的执行力，坚持每天完成12个有效拜访，疫情期间每个月邀请客户参与3-4次线上直播会议，并通过传递产品优势，帮助客户树立产品的使用观念，并培养产品的使用习惯；
- 与团队合作，完成多项交付的任务和项目，培养了较强的团队合作能力，相互借鉴，相互分享，帮助更加高效完成相关工作；

2017.6-2020.3

香港维健医药有限公司

学术推广专员

负责可力洛、沐舒坦等产品在哈医大一院、省医院总院及分院、省中医院总院及分院、市医院农垦总医院等目标医院普内科、心内科、呼吸科的销售及后期维护推广工作，超额达成指标，2017年可力洛成功进入省医院分院、省中医院分院，18年二季度三季度四季度可力洛均100%以上达成指标。19年沐舒坦可力洛YTD超过100%达成；

- 有较强的的学习能力，能够快速学习并掌握新知识，并应用在实践中工作中，有助于快速了解未来所负责的区域市场的相关情况，尽快完成产品的上量工作；

- **有较强的时间管理观念**，能够在规定的时间截点内，完成所安排的相关工作，并能对工作进行反馈，帮助进行进一步完善和改进；

**2015.10-2016.11**

**深圳康哲药业有限公司**

**学术推广专员**

- 负责波依定在昌平区医院、延庆县医院、延庆中医院等6个社区中心医院及20多个站点的销售工作，总完成率110%；
- **有较强的亲和力，能够与客户快速建立关系**，并针对产品优势，进行传递和介绍，有充分的销售缔结意识和能力，能够迅速完成销售结果的转化；

## 教育背景 / Education

---

2012.09-2016.07

黑龙江中医药大学

生物制药技术

## 自我评价 / Self-Evaluation

---

- 具备医疗产品销售经验，培养了较强的产品销售能力和市场推广能力；
- 与大客户的沟通及协调中，培养了自己的学术推广能力，善于建立客户关系；
- 对医药行业销售熟悉，有良好的行业基础，帮助工作更好开展；
- 有高效的执行能力，能够根据市场需要落实公司区域策略，达成销售任务。