

# Artur Konefał

## DOŚWIADCZENIE

Obecnie:

### **Neo-Vinci sp. z o.o.** [www.neo-vinci.pl](http://www.neo-vinci.pl)

*Founder / CEO*

*Rozwój usług wysokojakościowych dla branży Pharma oraz sektora medycznego w oparciu o najnowsze technologie.*

- zarządzanie działalnością Spółki,
- realizacja celów strategicznych Spółki w aspekcie ekonomicznym i finansowym
- realizacji ustalonej strategii i kierunków rozwoju spółki
- przygotowanie planów działalności gospodarczej Spółki, analiz i ocen ekonomiczno – finansowych projektów rozwojowych i inwestycyjnych oraz nowych przedsięwzięć kapitałowych,
- planowanie i kontrola polityki inwestycyjnej w zakresie finansowym
- kształtowanie wizerunku Neo-Vinci m.in. za pomocą narzędzi reklamowych i public relations,
- nadzór nad kontrolą i audytem wewnętrznym zgodnie z powszechnie uznawanymi standardami audytu wewnętrznego,
- zapewnienia bezpieczeństwa informacji,

### **Instytut Doskonalenia Klinicznego** [www.idk.edu.pl](http://www.idk.edu.pl)

**Stowarzyszenie na rzecz poprawy edukacji medycznej**

*Prezes Zarządu*

*Stworzenie interdyscyplinarnej platformy wymiany wiedzy dla zawodów medycznych w oparciu o najnowsze technologie.*

- opracowywanie strategii rozwoju Stowarzyszenia wraz z innymi członkami zarządu
- podejmowanie kluczowych decyzji o działalności spółki
- zarządzanie budżetem
- prowadzenie spotkań biznesowych

### **Assg Media** 05.2016-05.2017

Marketing and Sales Director

- planowanie i realizacja strategii komunikacyjnej i marketingowej dla marek OTC oraz RX; wsparcie strategii ATL/BTL dla produktów dojrzałych i nowych; działania marketingowe skierowane do pacjentów- dobór skutecznych narzędzi

- wprowadzanie nowych produktów RX na rynek; planowanie i wdrażanie strategii komunikacyjno-marketingowych; prowadzenie kampanii edukacyjnych oraz społecznych, wsparcie kampanii promocyjnej dla przedstawicieli medycznych; współprojektowanie materiałów wizerunkowych i promocyjnych

04.2014 - 05.2016

**Pharma Concept sp. z o.o. (ICP Group)**

Executive Team Manager/Head of Business

- Zarządzanie 12 osobowym teamem Project Managerów/Senior-Junior Accountów
- Kompleksowe tworzenie strategii multichanelowych dla firm farmaceutycznych
- Ścisła współpraca ze środowiskiem naukowym/medycznym, bardzo dobre relacje z KOL's
- Dostarczanie najnowszych rozwiązań pharmamarketingowych budujących przewagi rynkowe

06.2014 - 11.2016

**Prix Galien Polska**

Sekretarz Kapituły Międzynarodowego Konkursu Medycznego

Zarządzanie i koordynacja pracy kilkunastoosobowego zespołu projektowego, nadzór merytoryczny nad całością prac Kapituły (13 Profesorów medycyny):

<http://prixgalien.pl/kapitula/>

01.2011 - 03.2014

**Active Pharma Sp. z o.o**

Group Product Manager

- opracowywanie planu sprzedaży produktów z uwzględnieniem analizy rynku i konkurencji
- kreowanie 3 osobowym działem Project Managerów
- analiza konkurencji
- pozyskiwanie nowych kluczowych klientów oraz budowanie wartościowych relacji handlowych na poziomie „partnerskim” z klientami firmy

05.2009 - 01.2011

**STADA Pharma Poland Sp. z o.o.**

Konsultant Medyczny

- marketing i aktywna promocja produktów w liniach: kardiologiczna, urologiczna, neurologiczna, psychiatryczna

**ATUTY**

- ✓ Chęć rozwoju
- ✓ Kreatywność

- ✓ Komunikatywność
- ✓ Bezkonfliktowość

**UMIEJĘTNOŚCI**

- ✓ Współpraca z agencjami reklamowymi/farmamarketingowymi
- ✓ Zarządzanie zespołem projektowym/sprzedażowym
- ✓ Umiejętności prognozowania sprzedaży, planowania budżetów i tworzenia planów marketingowych
- ✓ Znajomość branży oraz narzędzi

**ZAINTERESOWANIA**



Nowe  
Technologie



Motoryzacja



Skuteczny  
pharmamarketing

**KURSY I CERTYFIKATY**

- certyfikat **AN INTRODUCTION TO CLINICAL TRIALS MONITORING**
- certyfikat **ILM-3 - INSTITUTE OF LEADERSHIP & MANAGEMENT LONDON**

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z Ustawą z dnia 29.08.1997 roku o Ochronie Danych Osobowych; tekst jednolity: Dz. U. 2016 r. poz. 922).