

杨喃

电话：18301703789
性别：女
年龄：28

邮箱：1373396675@qq.com
毕业院校：三峡大学
意向城市：武汉



自我评价

- 工作经验：销售领域积累了近5年经验，熟悉市场动态与客户需求，能够快速应对市场挑战并发掘机会。
- 专业能力：能够通过数据洞察市场趋势并制定有效的个性化策略；擅长组织协调，能够高效管理团队资源，推动工作顺利进行。
- 职业态度：热心、细心、耐心，工作认真负责，客户统一评价：靠谱；注重细节与结果导向，始终保持积极主动的态度；具备首创精神与抗压能力，能够在高压环境下保持高效工作。



工作经历

2023.08 - 至今

药明巨诺生物科技有限公司

医药代表

- 销售业绩增长：先后负责倍诺达在复旦肿瘤医院、同济医院、华山南北两院、新华医院、闸新医院、曜影医院等市场的临床全流程工作。24年接手同济医院后，销量同比增长400%，全年销量位列公司Top2；25年H1单采已超越瑞金市场。
- 细胞治疗全流程管理：精通商业化全流程-中心合作认证，临床全流程化跟踪指导，患者端口特殊性管理及患教端口管理；已有超20位患者的全流程管理经验，妥善处理2例回输后不良反应。
- 客户管理与破冰：成功与多家医院及客户建立合作关系，区域客户支持力度强，综合渗透率高，截止Q2，先后发展5家区域核心市场，覆盖超30位客户，培养6位KOL站台及产出；其中同济医院为全国仅两家可进院使用公立医院之一，所负责区域为上海市场唯一可超竞品区域，实现区域市场突破。
- 管理与协作：积极推动新同事带教；医学部协作，市场部联动，海外部倒流，跨区域交流，商业部配合等，进而优化市场策略和效率，有效进行竞品阻击，提升市场份额。

2020.10 - 2023.08

广东天普医药股份有限公司

医药代表

- 销售业绩增长：在职期间销售业绩持续快速增长，24年区域全年达成116.6%，增长26%；22年整体达成94%（医保停限控）；23年Q1达成197%（上海疫情），增长45%，Q2达成106%，增长75%，为沪浙大Top1；非核心市场：闵中心纯销由200支增长至1000+支，核心市场：市一销量从50支增长至高3000支/月，华东医院销量由月均500支增长至月均2000支/月。
- 客户管理能力：覆盖客户60位，其中处方客户45位，大客户10位，独立培养枪手客户8位。通过合理的客户划分和个性化跟进，推动销量持续增长。
- 空白市场开拓：成功推动浦南医院及华东医院、建工医院急诊进药，泗泾医院进院；并成功开发数个空白科室，后续销量取得持续快速增长。
- 会议组织经验：每月定期组织相关科室学术推广会议、沙龙和城市会议，参与组织数次学术会议，提升客户认可度，增加产品品牌形象，并不断提升会议组织协调能力。

2018.08 - 2020.06

宣昌市中心人民医院

临床护士

- 患者监护：负责ICU科室患者的床旁监护，包括生命体征监测、病情评估及紧急情况处理。
- 治疗执行：根据医嘱执行各项治疗操作，确保患者得到及时有效的医疗护理。
- 心理护理：为患者及其家属提供心理支持，缓解焦虑情绪，促进患者康复。
- 团队协作：与医疗团队紧密合作，参与病例讨论及护理计划制定，提升护理质量。



相关技能

办公软件、护士证、GCP、GMP、优秀员工