



KRAGELJ & KRAGELJ

KADROVSKI IN KARIERNI CENTER

ISKANJE IN IZBOR KADROV
PSIHOLOŠKE OCENE KANDIDATOV
ANALIZE MANAGERSKIH KOMPETENC
DELAVNICE, USPOSABLJANJA, TRENINGI
A KOTACIJA KLJUČNIH KADROV
KARIERNI IN POSLOVNI COACHING

Predstavitev ključnih kadrov:

FARMACIJA, MEDICINA, ZDRAVSTVO



KRAGELJ & KRAGELJ, kadrovski in karierni center

t: 01 430 17 87 | m: 041 719 475

kragelj.kragelj@kadrovanje.com

www.kadrovanje.com

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: KO1MI80
Poklic / Izobrazba: dr. farmacevtskih znanosti
Področje delovanja: Farmacija
Status / položaj: Strokovno/ raziskovalno / razvojno delovno mesto

2. Delovna zgodovina

2.1. Farmacevt Receptar [4,5 leta]

2.2. Raziskovalec v okviru doktorata: [2 leti] [Fakulteta za farmacijo v Toursu; Francija](#)

Načrtovanje, sinteza in *in vitro* vrednotenje fluoriranih derivatov kot potencialnih radioaktivno označenih za vezikularni prenašalec [\[acetilholina\]](#). Optimizacija sinteze za fluoriranje deaktiviranih aromatskih spojin.

2.3. Postdoc raziskovalec [2,5 leta] [\[Wolfson Brain Imaging Centre Cambridge, UK\]](#)

Razvoj novih sinteznih metod za radiofluoriranje in sinteza novih ter že uveljavljenih s [^{18}F in ^{11}C] označenih PET radiofarmakov za diagnostificiranje [[nevrodegenerativnih](#)] bolezni ter razvoj HPLC metod za njihovo kontrolo kakovosti. Razvoj metod priprave [\[amyloid beta\]](#) in [[Tau](#)] fibril. Uporaba Microscale Thermophoresis za določitev afinitet spojin do [[omenjenih](#)] fibril. Radiosinteza na mikrokapilarnih filmih (solid-phase radiosinteza).

2.4. Radiofarmacevt/PET kemik: [1,5 leta] [\[Wolfson Brain Imaging Centre Cambridge, UK\]](#)

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne / vodstvene kompetence

- Strokovno najbolj suvereno se počutim trenutno pri razvoju avtomatizacije in rutinski sintezi PET radiofarmakov na različnih sinteznih modulih (FX-FN FX-C, Synthra, FASTlab) in njihovi analizi s HPLC. To zajema tudi delo pod aseptičnimi pogoji (aseptic dispensing, Grade A).
- Suvereno se počutim pri sinteznem delu v klasičnem kemijskem/farmacevtskem laboratoriju (sinteza in kromatografsko čiščenje spojin, analiza spojin: NMR, MS, IR).
- Suvereno se počutim tudi pri izdaji (na recept in brez recepta) in pripravi zdravil (magistralni pripravki).

Trenutno sem najboljši na področju PET Radiofarmacije (razvoj, sinteza in analiza), kjer imam približno 4 leta izkušenj. Primerljive izkušnje imam na področju poznavanja zdravil in terapije (4.5 leta).

3.2. Znanje jezikov

- Angleški (aktivno)
- Nemški (osnovno)

4. Dosedanji uspehi v karieri

Naslednji rezultati med uvrščajo med zgornjih 20% najuspešnejših na področju radiofarmacije v Sloveniji:

- Sintetiziral sem v 3 mesecih [[5-fluorobenzovesamicol](#)] spojino. Učinek z dodano vrednostjo: Napisal in objavil sem članek v mednarodni reviji, začele so se izvajati predklinične študije s to spojino v [[Franciji](#)] in pridobitev financiranja za nadaljne izvajanje dotičnega projekta.
- Razvil sem sintezno metodo [[fluoriranja deaktiviranih aromatskih spojin](#)], ki ima zaradi enostavnosti in cene tudi industrijsko uporabnost. Učinek z dodano vrednostjo: Objavil sem članek v mednarodni reviji, veliko znanstvenikov se poslužuje te metode za pripravo [[fluoriranih aromatskih spojin](#)]. Na to odkritje sem še posebej ponosen.
- Razvil in optimiziral sem metodo HPLC semi-prep ciscenja spojine [[MitoF](#)].
- Razvil avtomatizirane metode naslednjih PET radiofarmakov za (pred)klinično rabo v [[tujina](#)]: [[AV1451](#)], [[L-Met](#)], [[Raclopride](#)] in [[PiK](#)]. Učinek z dodano vrednostjo: omenjene sinteze izvajamo tudi za ostala mesta v [[Angliji](#)], kar prinaša PET centru denar in širi prepoznavnost.

5. Bistvene značilnosti (lastna navedba)

(1) Odprtega duha v smislu novih izkušenj, novih znanj in idej, spoznavanja ljudi; (2) interdisciplinarnost – logično in učinkovito povezovanje različnih farmacevtsko-medicinskih znanj pri reševanju nalog; (3) vživljanje v mišljenje in čustvovanje drugih ljudi; (4) Izraziti notranji vzgib po poglobljenem razumevanju kompleksnih pojavov z zmožnostjo postavljanja hipotez in iskanja praktično uporabnih rešitev.

Konkretna situacija:

Dela v lekarni sem se hitro naveličal, zato sem samoiniciativno našel mesto raziskovalca na Fakulteti za Farmacijo v [[Toursu](#); [Francija](#)]. Tam se v treh mesecih samostojno sintetiziral spojino [[5-fluorobenzovesamicol](#)]. Pred menoj so se jo nekaj let neuspešno trudili sintetizirati.

Sodelavci in prijatelji pri meni najbolj cenijo odkritost, naravnost (brez pretvarjanja), duhovitost in zanimanja za različne stvari.

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

Nadaljevati na področju PET radiofarmacije in nevroznanosti. Posebej področje ravoja novih PET radiofarmakov za diagnostificiranje bolezni in uporaba PET metode pri (pred)kliničnih študijah. Trenutno me zelo pritegne vpogled v upravljanje PET centra. Rad bi vzpostavil močno mrežo sodelovanja različnih fakultet in podjetji za radiofarmacijo v SLO.

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

Najbolj sem zadovoljen pri delu takrat, kadar se lahko identificiram s cilji podjetja, ki so v družbeno korist. Urejeni odnosi, vodenje, razvoj in izobraževanje.

6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri / zaželeno delovno mesto, podjetje panoga

V naslednjih 3-5 letih želim sodelovati pri vzpostavitvi in vodenju PET centra v Sloveniji. Pri tem bom vzpostavil mrežo sodelovanja z različnimi Fakultetami (Farmacija, Medicina, Kemija, Strojništvo, ...), podjetji doma (npr. Sandoz, Krka) in v tujini z nameom: (1) razvoja PET radiofarmakov za (zgodnje) diagnostificiranje nevrodegenerativnih in ostalih bolezni, (2) sodelovanja pri predkliničnih in kliničnih študijah, (3) da PET center postane center odličnosti

6.4. Delovna mesta, ki bi bila zanimiva zame:

PET Radiofarmacevt, Raziskovalec v farmacevtskem razvoju (analiza, QC, biofarmaceutika, farmacevtska kemija/medicinal chemistry), delo v regulativi in s patenti (področje: farmacija), doping v športu, razvoj kozmetičnih preparatov in vonjav (parfumov).

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: PE1DR71
Poklic / Izobrazba: Inženir
Področje delovanja: Prodaja na področju medicinskih pripomočkov/opreme
Status / položaj: Strokovno delovno mesto

2. Delovna zgodovina

2.1. Strokovni sodelavec – tržnik: [11 let]

- za medicinske aparate, prodaja fizioterapevtom in fizičnim osebam
- predstavitve, promocija, prodaja po lekarnah, bolnišnicah in porodnišnicah
- promocija pri patronažnih sestrah, pediatrih v zdravstvenih domovih
- predstavitev kliničnih študij po klinikah pri profesorjih.

2.2. Dializiranje pacientov / Asistenca zdravnikom [2,5 leta].

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne / vodstvene kompetence

- prodaja izdelkov in prodaja rešitev zdravstveni javnosti. Predstavitve, promocija, prodaja, samoorganizacija terenskega dela in sestankov
- pridobivanje informacij o konkurenci, cenah, odločevalcih v bolnišnicah (tudi lekarne, nabavne službe)
- pridobivanje „zaveznikov“ (medicinskih sester, zdravnikov, farmacevtov), ki mi pomagajo pri prepričevanju opinion leader-jev in pri ohranitvi naših izdelkov na klinikah
- najbolj suveren na področju medicine (prehrana, medicinske aparature, medicinsko tehnični pripomočki)
- aktivno poslušanje strank, prepoznavanje neverbalne komunikacije, pridobivanje informacij od strank
- odkrivanje potencialov posameznih bolnišnic in lekarn
- refleksoterapija; pravočasno odkrivanje zdravstvenih težav, preventivno delovanje in uspešno lajšanje težav.

3.2. Znanje jezikov

- Angleški (tekoče)
- ExYU (zelo dobro)

4. Dosedanji uspehi v karieri

- povečal prodajo po lekarnah za 7 % in presegel plan prodaje v obdobju osmih mesecev

- naredil raziskavo/poizvedbo, katere artikle uporabljajo v posameznih gospodarskih panogah in pridobil podatke o konkurenčnih izdelkih
- izpodrinil konkurenco, ki je bila deset let zasidrana v **XXXX**, tako so začeli kupovati naše izdelke
- prvi v podjetju **XXXX** sem prodrl v bolnišnice in porodnišnice z našim asortimanom
- osem let sem bil sam prodajnik/strokovni sodelavec za celo Slovenijo, vsa konkurenca je imela na terenu več prodajnikov
- organizacija nastanitvenih možnosti in vodenje zdravnikov na svetovnem kongresu v tujini
- uspel prepričati vodjo intenzivnega oddelka v naše prednosti pred konkurenco in že čez en mesec so začeli uporabljati naše izdelke
- predaval sem 110 patronažnim sestram na njihovem kongresu, kjer sem požel pohvale z njihove strani in celo od konkurence
- prodrl v najpomembnejšo referenčno fizioterapijo v Sloveniji in prodal dve aparaturi
- napisal in na sestanku predstavil predlog za trženje novih izdelkov - amatersko se ukvarjam z marketingom
- refleksoterapija; edini ugotovil pravi vzrok težav in s terapijami izboljšal krvno sliko.

5. Bistvene značilnosti (lastna navedba)

- vztrajnost: vztrajal sem toliko časa, da so uvrstili naše proizvode v svoj sistem naročanja
- zanesljivost: večkrat sem v dogovorjenem roku rešil manjko izdelkov v nekaterih porodnišnicah
- odgovornost, proaktivnost in iznajdljivost
- aktivno poslušanje sogovornika - razumem kaj mi sporoča in si to tudi zapomnim
- smelost in javno nastopanje - predstavitve pred profesorji in večjim številom udeležencev
- točnost: držim se dogovorjenih časovnih rokov
- dobre organizacijske sposobnosti: kongres v [tujini] in samoorganizacija svojega terenskega dela
- profesionalen: priporočila zdravnikov
- odločen: pri zaključevanju prodaje in pri branjenju svojih izdelkov v bolnišnicah pred konkurenco

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

- trženje izdelkov po lekarnah in specializiranih prodajalnah
- trženje medicinskih aparatov, izobraževanje strokovne javnosti pri njihovi uporabi (delno servisiranje le teh)
- refleksoterapija in njej podobne alternativne terapije.

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- podpore s strani sodelavcev, pri mojem terenskem delu
- kvalitetno, zadostno in pravočasno izobraževanje.

6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri / zaželeno delovno mesto, podjetje panoga

- vodja prodaje, vodja področja ali kot vodja tima
- napredovati na višji nivo v refleksoterapiji in se izobraziti iz še ene terapije.

6.4. Delovna mesta, ki bi bila zanimiva zame:

- trženje medicinskih aparatov v kombinaciji z izobraževanjem strokovne javnosti pri njihovi uporabi
- prodaja izdelkov v lekarnah, bolnišnicah