

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ

Γεώργιος Αγριμανάκης

Διεύθυνση κατοικίας: Πανδάρω 51, Ηράκλειο Κρήτης

Τηλ. κατοικίας : 2810 311157

Διεύθυνση εταιρείας: Μιχαήλ Πεδιώτη 3, Ηράκλειο Κρήτης

Τηλ. εταιρείας: 2810 286618, Κιν: 6946 460556

Email: agrimage@gmail.com



ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΦΙΛ

Είναι κάτοχος Diploma in Business Administration και MBA (Πτυχίο και Μεταπτυχιακό στη Διοίκηση Επιχειρήσεων) από το Nottingham Trent University. Στην πορεία της επαγγελματικής του σταδιοδρομίας έχει αποκτήσει υψηλή επαγγελματική κατάρτιση στους τομείς του στρατηγικού σχεδιασμού, της ηγεσίας ομάδων και ηγεσίας της αλλαγής, καθώς επίσης και της διαχείρισης έργου και της αποτελεσματικότητας των πωλήσεων, αλλά και εξειδίκευση σε θέματα ανάπτυξης δικτύων και δομών μεταξύ ομάδων, ιδεών και ανθρώπων.

Το 1992 ξεκίνησε την επαγγελματική του καριέρα στη μεγαλύτερη πολυεθνική φαρμακευτική εταιρία, Pfizer Hellas. Από το 2000 και για μια δεκαπενταετία, ως Περιφερειακός Διευθυντής Πωλήσεων Κρήτης και Δωδεκανήσων, διακρίθηκε πολλάκις, όχι μόνο για την υψηλή απόδοση του ίδιου, αλλά και για τα εξαιρετικά αποτελέσματα που επιτύγχαναν οι ομάδες τις οποίες καθοδηγούσε και εκπαίδευε. Είναι έμπειρο στέλεχος πωλήσεων του φαρμακευτικού τομέα με μεγάλη γνώση των θεραπευτικών κατηγοριών υπέρτασης, υπερχοληστερολαιμίας, καρδιακής ανεπάρκειας, πόνου, αντιβίωσης, κεντρικού νευρικού συστήματος, ογκολογίας, ουρολογίας και διακοπής καπνίσματος, στις περιοχές Κρήτης και Δωδεκανήσων. Είναι μέλος της Ελληνικής Ακαδημίας Διοίκησης των Επιχειρήσεων (ΕΑΔΕ) από το 2007.

Επιχειρηματικά, δραστηριοποιείται από το 2014 στο χώρο των υπηρεσιών υγείας, ως ιδρυτής, ιδιοκτήτης και διευθυντής του κέντρου φυσικοθεραπείας, αποκατάστασης και ολιστικής θεραπείας, ΚΤΗΣΙΑΣ ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗ, με κεντρικό κατάστημα στην πόλη του Ηρακλείου και δύο περιφερειακά υποκαταστήματα (Βιάννος και Αγία Βαρβάρα).

Όραμα του Κτησία είναι να αποτελεί σημείο αναφοράς για τη φυσική και ολιστική θεραπεία και αποκατάσταση στη κοινωνία όπου λειτουργεί.

Αποστολή του είναι η εξασφάλιση στους συνανθρώπους μας της δυνατότητας πρόσβασης σε υψηλού κύρους φυσικοθεραπευτικές και ολιστικές υπηρεσίες με φυσικά μέσα αλλά και με τη βοήθεια της τεχνολογίας.

Μέσα από την κεφαλαιοποίηση της επαγγελματικής του εμπειρίας, τις δημιουργικές του ικανότητες και δεξιότητες, όπως επίσης μέσα από τις συντονισμένες δράσεις και την αποτελεσματική ηγεσία, η εταιρεία ιδρύθηκε, εδραιώθηκε και αναπτύσσεται με γρήγορους ρυθμούς.

Ήδη από νεαρή ηλικία τον ενέπνεε η ενασχόληση με τα κοινά, συμμετέχοντας σε πολλές κοινωνικές και πολιτικές δράσεις. Από το 2017 είναι εκλεγμένο μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Ηρακλείου, έχοντας αναδειχθεί πρώτος σε ψήφους σύμβουλος στο τμήμα των υπηρεσιών. Είναι εκλεγμένος Πρόεδρος του Τμήματος Υπηρεσιών και μέλος της Διοικούσας Επιτροπής του Hub H2B του Επιμελητηρίου. Στις δημοτικές εκλογές του 2014 ήταν υποψήφιος δημοτικός σύμβουλος Ανοιχτοί Ορίζοντες του Γιάννη Κουράκη.

Ως βασικές αρχές έχει την ακεραιότητα, την εμπιστοσύνη, τη συμμετοχική δημοκρατία και τον σεβασμό προς τον άνθρωπο. Προσωπικό του πιστεύω είναι ότι μέσα από τις επιλογές μας, τις σωστές

ή τις λάθος, εμείς δημιουργούμε το μέλλον μας.

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ

Κτησίας Αποκατάσταση

Νοέμβριος 2014 έως σήμερα

General Manager

Ιδρυτής, ιδιοκτήτης και διευθυντής του κέντρου φυσικοθεραπείας, αποκατάστασης και ολιστικής θεραπείας Κτησίας Αποκατάσταση, το οποίο λειτουργεί επί της οδού Μιχαήλ Πεδιώτη αρ. 3, με υποκαταστήματα στη Βιάννο και την Αγία Βαρβάρα.

- Οικονομική και γενική διοίκηση
- Απόκτηση σύγχρονου εξοπλισμού
- Εφαρμογή σύγχρονων θεραπευτικών προσεγγίσεων και πρωτοκόλλων
- Ανάπτυξη ομάδων ανά ειδικότητα
- Υποστήριξη, καθοδήγηση, συντονισμός και εποπτεία ομάδων για επίτευξη των στόχων
- Πραγματοποίηση σεμιναρίων επαγγελματικής κατάρτισης προσωπικού (CPDs)
- Πραγματοποίηση διαλέξεων στο πεδίο της υγείας σε συνεργασία με καθηγητές Πανεπιστημίου στο πλαίσιο της εταιρικής κοινωνικής ευθύνης:
 - «Στρατηγική Διαχείριση Πόνου» με τον καθ. Νίκο Λυγερό (Ξενοδοχείο Ατλαντίς, 26 Μαρτίου 2018)
 - «Οσφυαλγία, από τον Εκφυλισμό στον Πόνο & Στρατηγική αντιμετώπιση του πόνου», με τον καθ. Νίκο Λυγερό και τον καθ. Αλέξανδρο Χατζηπαύλου (27 Ιουνίου 2018, Επιμελητήριο Ηρακλείου)
 - «Πώς επηρεάζουν την υγεία μας το περιβάλλον, η οικογένεια και τα δίκτυα, ιδεών και ανθρώπων;» με τους καθηγητές Χρήστο Λιονή, Μανώλη Χελιδόνη, δρ. Αλέξανδρο Χρηστάκη και την επικοινωνιολόγο Μαρία Κακουλάκη (27 Φεβρουαρίου 2019, Επιμελητήριο Ηρακλείου).

Δείκτες:

- Ίδρυση και λειτουργία κεντρικού καταστήματος και δύο υποκαταστημάτων σε διάστημα 4,5 ετών
- Μέλη ομάδων: έως 12 θεραπευτές και γραμματείς

Pharmazac A.E

Ιούλιος 2014 - Δεκέμβριος

2015

Area Sales Manager

Αναφερόμενος στο Γενικό Διευθυντή, υπεύθυνος για την προώθηση πωλήσεων του συνολικού χαρτοφυλακίου της εταιρείας, για όλα τα επιχειρησιακά τμήματα (PrimaryCare, CNS, Oncology-Urology, BusinessUnits).

- Ανάπτυξη ομάδας για όλα τα επιχειρησιακά τμήματα
- Υποστήριξη και καθοδήγηση ομάδας ιατρικών επισκεπτών για την επίτευξη των στόχων
- Έλεγχος, εποπτεία, συντονισμός και ανάληψη δράσεων για την επαγγελματική ανάπτυξη των συνεργατών στην περιοχή ευθύνης (εκπαίδευση και ανάπτυξη δεξιοτήτων)

Δείκτες Θέσης :

- Συνολικός αριθμός προϊόντων: 17
- Υφιστάμενοι: έως και 4 ιατρικοί επισκέπτες

Pfizer Hellas A.E

Φεβρουάριος 1992 – Απρίλιος 2014

District Manager, Portfolio and Network Manager

Ιανουάριος 2012 – Απρίλιος 2014

Αναφερόμενος στο Διευθυντή Πωλήσεων, υπεύθυνος για την προώθηση του συνολικού χαρτοφυλακίου της εταιρείας, αλλά και τις σχέσεις της με παραδοσιακούς και μη πελάτες (ιατρική κοινότητα, διοικήσεις νοσοκομείων, συλλόγους ασθενών, ΜΜΕ κ.ά), μέσα από μια σειρά δραστηριοτήτων ή επιμέρους έργων, όπως:

- Ανάπτυξη ιατρικών δικτύων της 7ης υγειονομικής περιφέρειας Κρήτης
- Διαχείριση σχέσεων με τη διοίκηση των νοσοκομειακών μονάδων της περιοχής (προέδρους Δ.Σ., διοικητές και διευθυντές οικονομικών υπηρεσιών) με σκοπό την αποπληρωμή ληξιπρόθεσμων χρεών
- Διαχείριση συμμετοχής της εταιρείας σε:
 - ευρωπαϊκό πρόγραμμα της Περιφέρειας Κρήτης, σε συνεργασία με το Πανεπιστημιακό Νοσοκομείο Ηρακλείου, για την τόνωση του Ιατρικού Τουρισμού σε Κρήτη και Κύπρο
 - πρόγραμμα για πραγματοποίηση εξετάσεων των κατοίκων διάφορων πόλεων της περιοχής με κινητό ιατρείο της περιφέρειας Κρήτης
- Πλάνο ενεργειών για τον περιορισμό των παράλληλων εξαγωγών
- Διοργάνωση εκδηλώσεων κοινού και ιατρικής κοινότητας, με ειδικές επιστημονικές ενημερώσεις και δωρεάν εξετάσεις- μετρήσεις

Δείκτες Θέσης:

- Αριθμός διαχειριζόμενων νοσοκομειακών μονάδων: δέκα (10)
- Διαχείριση ειδικού προϋπολογισμού για διάφορες δραστηριότητες (εκπαίδευση κ.λπ.)
- Εύρος χαρτοφυλακίου: δεκατρία (13) προϊόντα

Κύρια επιτεύγματα :

- Επίτευξη συμμετοχής της Pfizer, κατ' αποκλειστικότητα, σε ευρωπαϊκό πρόγραμμα για τη διενέργεια δωρεάν εξετάσεων σε κατοίκους όλης της Περιφέρειας Κρήτης
- Αποπληρωμή ληξιπρόθεσμων οφειλών των νοσοκομείων προς την εταιρεία ύψους 3,5 εκατομμυρίων ευρώ (2012)
- Διοργάνωση πέντε μεγάλων εκδηλώσεων κοινού σε συνεργασία με τον Δήμο και την Περιφέρεια Ηρακλείου, για παθήσεις της υπέρτασης, υπερχοληστερολαιμίας, καρδιακής ανεπάρκειας, οστεοπόρωσης, πόνου, διακοπής καπνίσματος καθώς και για παθήσεις του κεντρικού νευρικού συστήματος

District Sales Manager (Primary Care, Καρδιαγγειακό)

Ιανουάριος 2000- Απρίλιος 2013

Αναφερόμενος στο Διευθυντή Πωλήσεων, επικεφαλής του τμήματος πωλήσεων για τα προϊόντα υπέρτασης, υπερχοληστερολαιμίας, καρδιακής ανεπάρκειας, πόνου και διακοπής καπνίσματος (2000-2013), για τα νοσοκομειακά αντιβιοτικά (Begalin, Zithromax, 2000-2005, Zynoxid, 2007-2010) και τα αντιμυκητιασικά (Ecalta, 2007-2011) για Μονάδες Εντατικής Θεραπείας (ΜΕΘ) και Αιματολόγους, στις περιοχές Κρήτης και Δωδεκανήσων.

- Οργάνωση και λειτουργία των γραφείων της Pfizer Hellas στο Ηράκλειο κατά το έτος 2000
- Υποστήριξη και καθοδήγηση ομάδας ιατρικών επισκεπτών για την επίτευξη των στόχων
- Έλεγχος, εποπτεία, συντονισμός και ανάληψη δράσεων για την επαγγελματική ανάπτυξη των συνεργατών στις περιοχές ευθύνης του (εκπαίδευση και ανάπτυξη δεξιοτήτων)

Δείκτες Θέσης:

- Διαχείριση προϋπολογισμού
- Μεριδίο αγοράς κύριου σκευάσματος ευθύνης (Lipitor): 53%
- Υφιστάμενοι: έως και 16 ιατρικοί επισκέπτες

Κύρια επιτεύγματα:

- Βράβευση με το 1ο ή 2ο βραβείο (κάθε χρόνο, κατά την περίοδο 2000-2013) για την καλύτερη απόδοση (high performer) μεταξύ όλων των District Managers στην Ελλάδα
- Επίτευξη του μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς (53%) σε όλη την Ελλάδα για το Lipitor (2004-2009), καθώς και για τα Norvasc (42%) και Accupron-Accuretic (37%) (2000-2008)
- Βράβευση, κάθε χρόνο, στην 1η ή 2η θέση στην επίτευξη νοσοκομειακών πωλήσεων για τα Begalin, Zithromax, Zyvoxid και Ecalta (2000-2011)
- Βράβευση για εξαιρετικές επιτεύξεις, μεταξύ των καλύτερων παγκοσμίως ομάδων προώθησης του Lipitor, σε ειδική τελετή στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας στην Νέα Υόρκη (2010)
- Βραβεία καλύτερης ομάδας κατά την περίοδο 2002-2013
- Ειδική διάκριση για την καλύτερη προσωπική επίτευξη και την αποτελεσματικότερη ηγεσία ομάδας στην Ελλάδα το 2002
- Βράβευση για τη διοργάνωση των καλύτερων cycle meetings, που οργάνωσε District Manager στην Ελλάδα (2002-2007)
- Βραβείο για τη διοργάνωση του καλύτερου επιστημονικού συμποσίου στην Ελλάδα υπό την αιγίδα της Ιατρικής Εταιρείας Ηρακλείου, στο κάστρο (ΚΟΥΛΕ) Ηρακλείου, η οποία προβλήθηκε σε ειδική εκδήλωση στο Λονδίνο στο πλαίσιο παγκόσμιας συνάντησης της εταιρείας (2004).

Sales Representative

Φεβρουάριος 1992 – Ιανουάριος

2000

Αναφερόμενος στον Προϊστάμενο Πωλήσεων, με περιοχή ευθύνης την Κρήτη και τα Δωδεκάνησα, μοναδικός ιατρικός επισκέπτης (1992-1996) για όλα τα χαρτοφυλάκιο προϊόντων της εταιρείας.

Κύρια επιτεύγματα:

- Πρώτος στην ποσοστιαία επίτευξη στόχων σε όλη την Ελλάδα (1993 -1999)

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ - ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΔΡΑΣΗ

Επιμελητήριο Ηρακλείου

Νοέμβριος 2017 έως σήμερα

- Εκλεγμένο μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Ηρακλείου
- Αναδείχθηκε πρώτος σε ψήφους σύμβουλος στο τμήμα των υπηρεσιών
- Εκλεγμένος Πρόεδρος του Τμήματος Υπηρεσιών
- Μέλος της Διοικούσας Επιτροπής του Hub (H2B) του Επιμελητηρίου.

Τοπική Αυτοδιοίκηση

Εκλογές 2014

- Υποψήφιος δημοτικός σύμβουλος με τον συνδυασμό Ανοιχτοί Ορίζοντες του Γιάννη Κουράκη

- Είναι μέλος της Ελληνικής Ακαδημίας Διοίκησης των Επιχειρήσεων (ΕΑΔΕ).

ΣΠΟΥΔΕΣ

- Master Business Administration (MBA), Nottingham Trend University
- Diploma in Business Administration, Nottingham Trend University
- Accounting (Λογιστική), ιδιωτική σχολή

ΕΙΔΙΚΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ

- Πολύ καλή γνώση της αγγλικής γλώσσας
- Καθημερινή χρήση εφαρμογών MicrosoftOffice, CRMsystem

ΕΠΙΜΟΡΦΩΣΗ

- Advanced Selling & Presentation Skills, (Υψηλού Επιπέδου Δεξιότητες Πώλησης και Παρουσίασης) 2012, Pfizer
- Change Leadership (Ηγεσία της Αλλαγής), 2005-2012, Pfizer, Nottingham Trend University
- Selling Skills Training (Κατάρτιση στις Δεξιότητες Πωλήσεων), 2011, Pfizer
- Executive Coaching (Καθοδήγηση Στελεχών), 2011, Pfizer
- Performance Management (Διοίκηση Απόδοσης), Change Management (Διοίκηση Αλλαγής), 2010, Pfizer
- Sales Effectiveness (Αποτελεσματικότητα Πωλήσεων), 2005-2007-2010, Pfizer
- Time and Stress Management (Διαχείριση Χρόνου και Άγχους), 2006- 2010, Pfizer
- Team Leadership Management (Ηγεσία Ομάδας), 2000-2010, Pfizer
- Successful Sales Management - Planning, Coaching, Information Management (Επιτυχημένη Διοίκηση Πωλήσεων –Σχεδιασμός, Καθοδήγηση Στελεχών και Διαχείριση Πληροφοριών), 2009, Pfizer
- Creating Compelling Partnerships (Δημιουργώντας Αποτελεσματικές Συνέργειες), 2009, Pfizer
- Project Management (Διαχείριση Έργου), 2009, Nottingham Trend University
- Cross-Functional Team Leadership (Ηγεσία Διαλειτουργικών Ομάδων), 2009, Pfizer
- Strategic Planning (Στρατηγικός Σχεδιασμός), 2009, Nottingham Trend University
- Focus Project (Εστίαση), 2009, Nottingham Trend University
- Executive Presentation Skills (Δεξιότητες Επαγγελματικής Παρουσίασης), 2001-2009, Pfizer
- Insights for Pharma (Ενημέρωση για την Αγορά του Φαρμάκου), 2007, PricewaterhouseCoopers
- Corporate Profitability (Εταιρική Κερδοφορία), 2007, Pfizer
- Behavior in Business (Επαγγελματική Συμπεριφορά), 2006, Pfizer
- Customer Service (Εξυπηρέτηση Πελατών), 2005, Pfizer
- Accounting, Social Style Sales Strategy (Λογιστική και Κοινωνικού Τύπου Στρατηγική Πωλήσεων) 2005, Pfizer
- Heart Failure, Hypertension, Diabetes, Hyperlipidemia, (Καρδιακή Ανεπάρκεια, Υπέρταση, Διαβήτης, Υπερλιπιδαιμία), 2004, Pfizer

•

ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

- Ημερομηνία Γεννήσεως : 7 Σεπτεμβρίου 1970
- Οικογενειακή Κατάσταση: Έγγαμος με δυο παιδιά