

Αριστείδης (Άρης) Σαλούρος

Ανοιξη, Αθήνα |
Κινητό: (+30) 6930898309 | Email: aris.salouros@gmail.com
Φύλο: Άνδρας | Ημερομηνία γέννησης: 03/10/1974 | Εθνικότητα: Ελληνική



ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΦΙΛ

Εμπορικός Διευθυντής και Υπεύθυνος Μεγάλων Πελατών με 25+ χρόνια εμπειρίας στην ελληνική αγορά ιατροτεχνολογικών προϊόντων, ορθοπεδικών ειδών και ΟΤC προϊόντων. Διαχειρίζομαι σήμερα ενεργό χαρτοφυλάκιο 300+ ορθοπεδικών καταστημάτων και διευθύνω ομάδα 7 πωλητών, με ετήσιο τζίρο ευθύνης περίπου 1,5 εκατομμυρίου ευρώ. Στη διάρκεια μιας καριέρας 25+ ετών, έχω χτίσει και διατηρήσει σχέσεις εμπιστοσύνης με πάνω από 1.000 φαρμακεία σε όλη την Ελλάδα — συνεργασίες που με ακολουθούν ανεξάρτητα από εταιρεία ή προϊόν, γιατί η εμπιστοσύνη είναι προσωπική.

Εντάχθηκα στην Alfacare όταν η εταιρεία ήταν σχεδόν άγνωστη στα φαρμακεία και τα ορθοπεδικά καταστήματα. Μέσα από συστηματική παρουσία στο πεδίο, ανάπτυξη σχέσεων εμπιστοσύνης και βαθιά γνώση των προϊόντων — ορθοπεδικά, κατ' οίκον νοσηλεία, οξυγονοθεραπεία, CPAP, αναπηρικά αμαξίδια, φυσικοθεραπεία, εξοπλισμός ιατρείου — συνέβαλα καθοριστικά στο να καθιερωθεί η Alfacare ως αναγνωρίσιμη και δεσπόζουσα εταιρεία στις περιοχές ευθύνης μου.

Έχω εκπαιδεύσει προσωπικά πάνω από 20 πωλητές και 2 ιατρικούς επισκέπτες, είχα πλήρη αρμοδιότητα αποφάσεων για προσλήψεις, και δημιούργησα όλο το υλικό μάρκετινγκ της εταιρείας συμπεριλαμβανομένου ενός εγχειριδίου 500+ παρουσιάσεων για την ομάδα πωλήσεων. Γνώστης Bizegate CRM και Microsoft Office. Άριστη γνώση αγγλικών (Cambridge Proficiency C2). Γεωγραφική κάλυψη: πανελλαδικά εκτός Μακεδονίας και νομού Ιωαννίνων.

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ

01/2020 – Σήμερα **Εμπορικός Διευθυντής & Υπεύθυνος Μεγάλων Πελατών**

Alfacare A.E., Ελλάδα

(Διπλός ρόλος – ταυτόχρονες αρμοδιότητες Εμπορικής Διεύθυνσης και ενεργής παρουσίας ως Πωλητής Πεδίου)

- Σχεδιασμός και υλοποίηση της εμπορικής στρατηγικής της εταιρείας: τιμολογιακή πολιτική, τοποθέτηση προϊόντων, ανάπτυξη νέων αγορών
- Διοίκηση και συντονισμός ομάδας 7 πωλητών — ορισμός στόχων, παρακολούθηση απόδοσης, καθοδήγηση και ανάπτυξη στελεχών
- Ενεργή διαχείριση χαρτοφυλακίου 300+ ορθοπεδικών καταστημάτων με άμεση, πρακτική ευθύνη για τους βασικούς πελάτες
- Διαπραγμάτευση συμβολαίων υψηλής αξίας με μεγάλες αλυσίδες φαρμακείων, νοσοκομειακούς διανομείς και αγοραστές ιατροτεχνολογικών προϊόντων
- Διατήρηση σχέσεων εμπιστοσύνης με πάνω από 1.000 φαρμακεία που έχουν χτιστεί σε 25 χρόνια επαγγελματικής παρουσίας — συνεργασίες που με ακολουθούν ανεξάρτητα από εταιρεία ή προϊόν, γιατί η εμπιστοσύνη είναι προσωπική
- Καθοριστική συμβολή στην ανάπτυξη της παρουσίας της Alfacare — από σχεδόν μηδενική αναγνωρισιμότητα στα φαρμακεία και τα ορθοπεδικά καταστήματα έως δεσπόζουσα θέση στις περιοχές ευθύνης
- Ανάλυση δεδομένων πωλήσεων, εντοπισμός ευκαιριών ανάπτυξης και παρουσίαση στρατηγικών αναφορών στη διοίκηση
- Εποπτεία εισαγωγής και διάθεσης νέων προϊόντων σε κατηγορίες ορθοπεδικών, κατ' οίκον νοσηλείας, οξυγονοθεραπείας, CPAP, φυσικοθεραπείας και φαρμακείου
- Σχεδίαση και παραγωγή όλου του υλικού μάρκετινγκ της εταιρείας — προωθητικές προσφορές και πλήρες εγχειρίδιο παρουσιάσεων για την ομάδα πωλήσεων (άνω των 500 παρουσιάσεων)
- Διενέργεια συνεντεύξεων για νέους πωλητές με πλήρη αρμοδιότητα λήψης αποφάσεων για τις προσλήψεις
- Σχεδιασμός και υλοποίηση προγραμμάτων εισαγωγικής εκπαίδευσης για 20+ νεοπροσληφθέντες πωλητές και 2 ιατρικούς επισκέπτες (επισκέψεις σε παιδιάτρους)

Κλάδος / Τομέας δραστηριότητας: Ιατροτεχνολογικά προϊόντα, ορθοπεδικά είδη, ΟΤC και κατ' οίκον νοσηλεία — εισαγωγή, διανομή και εμπορική διαχείριση

12/2011 – 12/2019 **Πωλητής Μεγάλων Πελατών (Key Account Sales Representative)**

Alfacare A.E., Ελλάδα

- Ένταξη στην Alfacare σε περίοδο που η εταιρεία ήταν σχεδόν άγνωστη στα φαρμακεία και τα ορθοπεδικά καταστήματα — καθοριστική συμβολή στην οικοδόμηση της παρουσίας και της φήμης της από μηδενική βάση
- Διαχείριση και ανάπτυξη συνεργασιών με μεγάλες αλυσίδες φαρμακείων, νοσοκομειακά φαρμακεία, ορθοπεδικά καταστήματα και μεγάλες αλυσίδες λιανικής σε όλη την Ελλάδα

- Συνεχής επίτευξη και υπέρβαση μηνιαίων και τριμηνιαίων στόχων πωλήσεων
- Τακτικές επισκέψεις και παρουσιάσεις προϊόντων στους βασικούς πελάτες σε ευρεία γεωγραφική κάλυψη
- Διαπραγμάτευση συμβολαίων, τιμολόγησης και προωθητικών συμφωνιών
- Εισαγωγή νέων ΟΤC προϊόντων, ορθοπεδικών ειδών, εξοπλισμού κατ' οίκον νοσηλείας και ιατροτεχνολογικών συσκευών στα κύρια σημεία διανομής
- Παρακολούθηση τάσεων αγοράς και δραστηριότητας ανταγωνιστών — συστηματική αναφορά στη διοίκηση
- Υποστήριξη πελατών μετά την πώληση — άμεση επίλυση προβλημάτων

Κλάδος / Τομέας δραστηριότητας: Ιατροτεχνολογικά προϊόντα, ορθοπεδικά είδη, ΟΤC και κατ' οίκον νοσηλεία — εισαγωγή και διανομή

03/2011 – 09/2013 **Διευθυντής Πωλήσεων & Εφοδιασμού**

i-health, P. Kontos and Co, Λ. Πόρτο Ράφτη 59β, 19003, Μαρκόπουλο

- Διατήρηση επαφής με υπάρχοντες πελάτες — αυτοπροσώπως και τηλεφωνικά
- Κλείσιμο ραντεβού με νέους και υφιστάμενους πελάτες
- Διαπραγμάτευση και σύναψη συμφωνιών πωλήσεων, τιμολόγησης και πληρωμών
- Επίτευξη στόχων πωλήσεων
- Προώθηση νέων προϊόντων και ειδικών προσφορών
- Ενημέρωση πελατών για χρόνους παράδοσης και παροχή υποστήριξης μετά την πώληση
- Καταγραφή και διαβίβαση παραγγελιών στο τμήμα πωλήσεων
- Κατανόηση και κάλυψη των αναγκών των πελατών

Κλάδος / Τομέας δραστηριότητας: Εισαγωγή και εμπορία αρτηριοτόνων, ψηφιακών θερμομέτρων, τεστ εγκυμοσύνης και ΟΤC προϊόντων

11/2005 – 03/2011 **Πωλητής**

D. ΚΟΥΚΟΥΖΕΛΙ Α.Ε., Νεραντζιώτισσης 69, 15124, Μαρούσι

- Διατήρηση επαφής με υπάρχοντες πελάτες — αυτοπροσώπως και τηλεφωνικά
- Κλείσιμο ραντεβού με νέους και υφιστάμενους πελάτες
- Διαπραγμάτευση και σύναψη συμφωνιών πωλήσεων, τιμολόγησης και πληρωμών
- Επίτευξη στόχων πωλήσεων
- Προώθηση νέων προϊόντων και ειδικών προσφορών
- Ενημέρωση πελατών για χρόνους παράδοσης και παροχή υποστήριξης μετά την πώληση
- Καταγραφή και διαβίβαση παραγγελιών στο τμήμα πωλήσεων
- Κατανόηση και κάλυψη των αναγκών των πελατών
- Τακτική αναφορά εμπορικών τάσεων στη διοίκηση

Κλάδος / Τομέας δραστηριότητας: Εμπορία ΟΤC προϊόντων — επίσημος αντιπρόσωπος ARTSANA στην Ελλάδα

03/2004 – 10/2005 **Ιδιοκτήτης & Διευθυντής Πωλήσεων**

Χορηγόν, Σακελλαρίου 5 & Σπάνου 5, 19003, Μαρκόπουλο

- Γενική διαχείριση της εταιρείας
- Διατήρηση επαφής με υπάρχοντες πελάτες — αυτοπροσώπως και τηλεφωνικά
- Κλείσιμο ραντεβού και ανάπτυξη νέων πελατών
- Διαπραγμάτευση και σύναψη συμφωνιών πωλήσεων, τιμολόγησης και πληρωμών
- Επίτευξη εμπορικών στόχων
- Προώθηση νέων προϊόντων και ειδικών προσφορών
- Ενημέρωση πελατών για χρόνους παράδοσης και εξυπηρέτηση μετά την πώληση
- Καταγραφή και διαχείριση παραγγελιών
- Κατανόηση και κάλυψη των αναγκών των πελατών

Κλάδος / Τομέας δραστηριότητας: Εμπορική εταιρεία τεστ εγκυμοσύνης οικιακής χρήσης

01/2002 – 03/2004 **Πωλητής**

Euromed Α.Ε., Μαραθώνος 13, Θεσσαλονίκη, 54638

- Διατήρηση επαφής με υπάρχοντες πελάτες — αυτοπροσώπως και τηλεφωνικά
- Κλείσιμο ραντεβού και ανάπτυξη νέων πελατών
- Διαπραγμάτευση και σύναψη συμφωνιών πωλήσεων, τιμολόγησης και πληρωμών
- Επίτευξη στόχων πωλήσεων
- Προώθηση νέων προϊόντων και ειδικών προσφορών
- Ενημέρωση πελατών για χρόνους παράδοσης και εξυπηρέτηση μετά την πώληση
- Καταγραφή και διαβίβαση παραγγελιών
- Κατανόηση και κάλυψη των αναγκών των πελατών
- Τακτική αναφορά εμπορικών τάσεων στη διοίκηση

Κλάδος / Τομέας δραστηριότητας: Εμπορία ΟΤC προϊόντων

01/2001 – 12/2001 **Πωλητής**
Medi Sei A.E., Πυθαγόρα 47, 17563, Παλαιό Φάληρο, Αθήνα

- Διατήρηση επαφής με υπάρχοντες πελάτες — αυτοπροσώπως και τηλεφωνικά
- Κλείσιμο ραντεβού και ανάπτυξη νέων πελατών
- Διαπραγμάτευση και σύναψη συμφωνιών πωλήσεων, τιμολόγησης και πληρωμών
- Επίτευξη στόχων πωλήσεων
- Προώθηση νέων προϊόντων και ειδικών προσφορών
- Ενημέρωση πελατών για χρόνους παράδοσης και εξυπηρέτηση μετά την πώληση
- Καταγραφή και διαβίβαση παραγγελιών
- Κατανόηση και κάλυψη των αναγκών των πελατών
- Τακτική αναφορά εμπορικών τάσεων στη διοίκηση

Κλάδος / Τομέας δραστηριότητας: Εμπορία OTC προϊόντων

02/1999 – 12/2000 **Πωλητής**
Αρινίτα Α.Ε., Μαρκόπουλο Μεσογαίας, 19003

- Διατήρηση επαφής με υπάρχοντες πελάτες — αυτοπροσώπως και τηλεφωνικά
- Κλείσιμο ραντεβού και ανάπτυξη νέων πελατών
- Διαπραγμάτευση και σύναψη συμφωνιών πωλήσεων, τιμολόγησης και πληρωμών
- Επίτευξη στόχων πωλήσεων
- Προώθηση νέων προϊόντων και ειδικών προσφορών
- Ενημέρωση πελατών για χρόνους παράδοσης και εξυπηρέτηση μετά την πώληση
- Καταγραφή και διαβίβαση παραγγελιών
- Κατανόηση και κάλυψη των αναγκών των πελατών
- Τακτική αναφορά εμπορικών τάσεων στη διοίκηση

Κλάδος / Τομέας δραστηριότητας: Εμπορία OTC προϊόντων

05/1998 – 01/1999 **Ιδιοκτήτης & Πωλητής — Βρεφικά είδη Disney**
Γράμμου 52, 13123, Ίλιον, Αθήνα

- Γενική διαχείριση της εταιρείας
- Διατήρηση επαφής με υπάρχοντες πελάτες — αυτοπροσώπως και τηλεφωνικά
- Κλείσιμο ραντεβού και ανάπτυξη νέων πελατών
- Διαπραγμάτευση και σύναψη συμφωνιών πωλήσεων, τιμολόγησης και πληρωμών
- Επίτευξη εμπορικών στόχων
- Προώθηση νέων προϊόντων και ειδικών προσφορών
- Ενημέρωση πελατών για χρόνους παράδοσης
- Καταγραφή και διαχείριση παραγγελιών
- Κατανόηση και κάλυψη των αναγκών των πελατών

Κλάδος / Τομέας δραστηριότητας: Εμπορία βρεφικών ειδών Disney

08/1997 – 04/1998 **Ιδιοκτήτης & Διαχειριστής — Χώρος Στάθμευσης**
Μαρούσι, 15123, Αθήνα

- Ρύθμιση στάθμευσης και κυκλοφορίας — έλεγχος εισόδου εξουσιοδοτημένων οχημάτων
- Είσπραξη τελών στάθμευσης βάσει χρόνου παραμονής ή κατ' αποκοπή χρέωσης και έκδοση αποδείξεων
- Γενική διαχείριση του χώρου στάθμευσης

Κλάδος / Τομέας δραστηριότητας: Χώρος στάθμευσης

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ

09/1988 – 06/1992 **Απολυτήριο Λυκείου**
5ο Λύκειο Ιλίου, Καλπακίου 15, 13123, Ίλιον, Αθήνα

ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

Μητρική γλώσσα Ελληνικά

Άλλες γλώσσες Αγγλικά – C2 (Κατανόηση, Ανάγνωση, Προφορική επικοινωνία, Παραγωγή προφορικού λόγου, Γραφή)
Πιστοποιητικό Certificate of Proficiency in English, Πανεπιστήμιο του Cambridge

Επικοινωνιακές δεξιότητες

- Άριστες δεξιότητες πωλήσεων και διαπραγμάτευσης
- Ισχυρές επικοινωνιακές ικανότητες και φυσική ευκολία στη δημιουργία σχέσεων εμπιστοσύνης
- Αυτοπεποίθηση, κίνητρο και αποφασιστικότητα
- Ικανότητα αυτόνομης εργασίας αλλά και συνεργασίας σε ομαδικό περιβάλλον
- Καλές οργανωτικές δεξιότητες και αποτελεσματική διαχείριση χρόνου
- Ικανότητα διαχείρισης δύσκολων καταστάσεων και αντιρρήσεων
- Προσοχή στη λεπτομέρεια
- Ικανότητα απόκτησης εις βάθος γνώσης για προϊόντα και αγορές
- Επιχειρηματική αντίληψη και επαγγελματική συμπεριφορά
- Ενθουσιώδης προσωπικότητα με διάθεση για συνεχή μετακίνηση και επίσκεψη πελατών

Οργανωτικές / διοικητικές δεξιότητες

- Αποδεδειγμένες ικανότητες ηγεσίας και διαχείρισης ομάδας πωλήσεων
- Καλές οργανωτικές δεξιότητες — δομημένος τρόπος σκέψης και εργασίας
- Ισχυρές ικανότητες επίλυσης προβλημάτων και διαχείρισης κρίσεων
- Ευρεία διοικητική εμπειρία σε διαφορετικές αγορές, κλάδους και επιχειρηματικά περιβάλλοντα
- Αναγνωρισμένος για συνεχή επίτευξη εταιρικών στόχων με διατήρηση άριστων σχέσεων με τους πελάτες

Γνώσεις πληροφορικής

Καλή γνώση εργαλείων Microsoft Office™ (Word, Excel, PowerPoint)

Άλλες δεξιότητες

Κιθάρα και φωτογραφία

Δίπλωμα οδήγησης

Κατηγορία Β

Σεμινάρια

- Οπτική παρουσίαση προϊόντων / Visual Merchandising (Aprivita)
- Ομαδική εργασία (Koukouzeli A.E.) — εταιρεία U-MAN
- Ανάπτυξη επικοινωνιακών δεξιοτήτων — εταιρεία U-MAN