

CURRICULUM DR.SSA CARLA FIORENTINI

DATI ANAGRAFICI

Residenza:

Via Scarlatti, 12 – 20124 Milano

Cellulare +39-338.62.67.446

e-mail: cieffe3-7@libero.it

Codice Fiscale FRNCRL58T57D704B

P. IVA 04846420968

web www.ilmedicocomunica.it
www.comunicazioneinfarmacia.it
www.didatticaecomunicazione.it
www.chingecoaching.it

COMPETENZE

Problem solving, System thinking, Coaching, Leadership, Team Working, Master PNL sistemica.

LINGUE STRANIERE Inglese – ottimo Tedesco - buono

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Manager associato Obiettivo 50, Manager di rete, Associato ALDAI e Federmanager, coach, coach mBraining, docente presso PNL Evolution (Scuola di PNL Sistemica, Coaching e Counseling Relazionale - affiliata alla NLP University di Robert Dilts), autrice dei libri *Il Farmacista comunica* edito da Tecniche Nuove e *Volontà e Destino – l'I Ching come mentore nella vita quotidiana* Risguardi editore

Dal 2005 Libero professionista

Comunicazione e salute

Tecniche di comunicazione, PNL, leadership e management applicate alla relazione medico – paziente e al miglioramento della qualità di vita del paziente con patologie gravi e /o croniche

Formazione e facilitazione all'apprendimento: Comunicazione per professionisti

Blog, corsi in aula e on line, ebook, FAD

- Comunicazione e management per la professione.
- Gestione dello stress e Gestione di se stessi (Personal mastery)
- Target: Manager d'azienda, Medici, Farmacisti, Insegnanti- DS – Personale ATA

Consulente aziendale

- Start up di reti di impresa – con particolare riferimento alla definizione della Vision condivisa e del piano strategico di rete
- Definizione di piani strategici a medio e lungo termine
- Start up nuove imprese
- Attività a progetto
 - ♦ Analisi del portafoglio prodotti, Piani strategici a breve, medio e lungo termine, Analisi critica di piani strategici, Analisi Sales Force Effectiveness – targeting e segmentazione, Piani operativi – pianificazione lanci prodotti
 - ♦ Analisi dei mercati, Valutazione economica di prodotti e di aree terapeutiche
 - ♦ Revisione profilo, argomentazione e posizionamento dei prodotti nuovi o in commercio con un metodo originale e innovativo, che permette anche il coinvolgimento proattivo della rete vendita.

1988 - 2005 Schering SpA Team Leader Primary Care & Pharmacy

- Responsabile armonizzazione Piani annuali e triennali per le linee di pertinenza.
- Sviluppo e integrazione strategie tra le linee vendita.
- Gestione portafoglio prodotti delle linee, con responsabilità di input alle attività di in e out licensing.
- Analisi dei target, con responsabilità di adeguamento alle strategie aziendali, e coordinamento strategico dei progetti di targeting e segmentazione.
- Supervisione delle strategie locali e coordinamento dell'integrazione strategie di area con strategia nazionale.

- Preparazione e gestione dei piani operativi della FOE, incluso il monitoraggio economico della Sales force effectiveness e l'adeguamento dei piani nazionali alle diverse necessità territoriali.
- Capo gerarchico della struttura di Product Management delle aree terapeutiche: DER, URO, SNC e Andrologia (9 persone), con responsabilità di supervisione dei piani e delle attività nei Gruppi di Lavoro internazionali.

Team Leader Dermatologia

- Capo gerarchico della Business Unit dermatologia di Schering SpA, comprendente Product Management e Medical Marketing
- Membro marketing per il gruppo di coordinamento internazionale per lo sviluppo galenico e la produzione
- Responsabile, alle dipendenze dirette del CEO Italia, del profitto dell'area terapeutica
- Coordinatore del Business Development Team Derm Business Italia e membro dello Steering Committee del Gruppo Schering Italia: team con funzione rispettivamente propositiva e decisionale di strategia, operatività, portfolio management e licensing del business dermatologico del gruppo, a cui afferiscono la linea vendita Etica di Schering e la linea Farmacia di Farmades
- Membro dell'International Marketing Team di Casa Madre: gruppo di lavoro gestito dal Business Unit Manager di Casa Madre con funzioni consultive e propositive per la strategia e il portfolio management del business dermatologico
- Responsabile, alle dipendenze dirette del CEO Italia, del progetto di creazione della nuova linea vendite per l'area terapeutica dermatologica
- Responsabile del progetto di Customer relationship management dell'area terapeutica

Senior Product Manager

- Area dermatologica
- 1 PM alle dipendenze

Product Manager

- Gestione prodotti vari (antibiotici, preparati a base di ferro.)

1987-1988 Dompé Farmaceutici Product Manager

- Lancio FluiFort 2,7g bustine ▪
Preparazione lancio Levotuss.

1984-1987 Biotest Srl Product Manager

- Team Internazionale New Business Development e Aree Test nuovi prodotti
- Responsabile progetto redditività di area
- Creazione e gestione nuova linea vendite
- Responsabile training

ISTRUZIONE

1977-1982 Università degli studi di Bologna

Laurea in Chimica e Tecnologie farmaceutiche. Votazione 108/110

- 1982 Iscrizione all'Albo dei Farmacisti
- 1982-1984 Ospedale S. Orsola di Bologna
Borsa di studio privata c/o Istituto di Microbiologia per cooperazioni con Istituto di Ematologia, Cardiologia e Gastroenterologia – Stage c70 farmacia Ospedaliera
- Corsi nazionali e internazionali MKTG, CRM, Psicodinamica, comunicazione, negoziazione, PNL e PNL sistemica, mBraining, SFE, coaching, leadership, Apprendimento organizzativo.

Ai sensi del D. Lgs.196/2003 autorizzo al trattamento dei dati personali da me trasmessi"

Dott.ssa Carla Fiorentini

