# Vito Fanelli

Responsabile Italia Linea Pediatrica e Ginecologica

## Dati personali

**Indirizzo**

**Data di nascita**
1963-02-26

## Competenze

- Comunicazione ★★★★☆
- Passione ★★★★★
- Determinazione ★★★★☆
- Team Work ★★★★★
- Problem Solving ★★★★☆

## Lingue

- Italiano ★★★★★
- Inglese ★★★★☆

## Patente

**Categoria B**

Mi chiamo Vito e attualmente svolgo la mansione di Responsabile Italia di una Linea Pediatrica e Ginecologica per conto di EPITECH Group SpA.
Durante i miei 32 anni di esperienza nell'informazione medica e nelle vendite farmaceutiche, ho sviluppato una grande abilità nel relazionarmi con i medici, gl'infermieri, i farmacisti, il personale di amministrazione delle ASL, i pazienti e i gestori tra i maggiori gruppi d'acquisto, ponendo attenzione costantemente alle dinamiche di mercato. Ho elaborato più volte strategie vincenti che hanno guidato il Team al raggiungimento e al conseguente superamento degli obiettivi prestabiliti, nella maggior parte delle aziende con cui ho lavorato. Oltre ad aver sviluppato le mie capacità di leader, ho avuto la possibilità di formare gruppi di informatori scientifici ed agenti, infondendo loro la passione e la determinazione, distribuendo quando necessario, i compiti ai componenti dei team. Invito a scoprire maggiori dettagli della mia esperienza lavorativa, attraverso la sezione "Esperienze.professionali".

## Esperienza professionale

- adesso

**Responsabile Italia L. Pediatrica e Ginecologica**
**EPITECH Group SpA**

2019-07 - 2019-12

**Area Manager Centro-Sud Italia**
**FORA Care Inc. Suisse AG – Fora Italia**

2016-10 - 2019-06

**Specialist Puglia e Basilicata**
**FORA Care Inc. Suisse AG – Fora Italia**

2015-08 - 2016-09

**Responsabile Italia**
**ALPHA PHARMA S./ IRIS MEDICA**

Come responsabile commerciale sono stato impegnato nella ricollocazione dell'Azienda sul mercato, portando un notevole aumento delle vendite e ad un incremento del fatturato, dai 350.000 € iniziali, costituenti lo zoccolo duro degli ultimi 10 anni, agli oltre 4 milioni di €, alla fine del primo anno di mia conduzione. Ho delegato per diversi compiti, alcuni colleghi che hanno portato a termine i loro incarichi.

2013-11 - 2015-07

**Trainer & Marketing Support Italia**
**HARMONIUM Pharma**

Prediligendo il lavoro di squadra, ho coinvolto le persone a me affidate in modo da raggiungere sempre gli obiettivi stabiliti. Ho lavorato per le vendite e il marketing aumentando le entrate dell'azienda di circa il 25%.

2013-03 - 2013-10

**Key Account (Puglia)**
**ABBOTT Diabetics Care**

Ho aumentato il numero dei clienti del 20%, incrementando anche il fatturato.

1997-02 - 2013-02

**Field Trainer, Puglia, Basilicata, Campania, Calabria e Sicilia**
**JOHNSON & JOHNSON Medical**

Tra le altre, ho partecipato allo sviluppo e diffusione del software EuroTouch.

1992-01 - 1997-01

**Specialist Puglia, Basilicata e Calabria**
**LIFEGROUP (J&J)**

1990-07 - 1991-12

**Informatore Scientifico del Farmaco BA e prov.**
**FIDIA SPA**

AUTORIZZAZIONE

## Sport

Pallavolo

Nuoto

Equitazione

## Interessi

Giardinaggio
Cucina
Volontariato

## Formazione

1982-09 - 1986-07 **Laurea in Farmacia - Università degli Studi di Bari (votazione 110 e lode)**

1987-01 - 1989-04 **Ufficiale di Cavalleria c/o "Scuola Ufficiali di Cavalleria e Truppe 1987-'89 Corazzate"- LECCE**

## Attività extracurriculari

2015-04 - adesso **Protezione Civile**
Farmacista Volontario e Protezione Civile Puglia
Aiuto umanitario e soccorso in caso di calamità

2009-02 - adesso **Associazione Diabetici Giovinazzo**
Fondatore e portavoce

2019-03 - 2019-05 **Farmacia Morea - Bari**
Preparazioni Galeniche

2014-01 - 2016-12 **Assoc. ONLUS Diversamente abili "Angeli della Vita"**
Docente di corsi strutturati e volontario per il "Progetto ONDA"

2005-03 - 2008-12 **Rivista mensile "L'Okkio"**
Cura di una rubrica sulla salute (da giornalista pubblicista)

## Corsi

2019-01 **Alfabetizzazione finanziaria digitalizzata e focus sugli investimenti (Global Thinking Foundation)**

2018-04 **Master Alta Formazione Management Farmaceutico - Marketing Market Access & Sales (ISTUM)**

2012-09 **Atelier sulla Comunicazione (Partner at Otherwise)**

2010-09 **Integrity Selling (Corso J&J sulla negoziazione)**

2008-01 **Process Excellence (Green Belt J&J)**

2004-09 **Legge 231 (con diverse certificazioni J&J)**

2005-05 **e-Business Management (ISTUD di Stresa)**

2004-03 **Parlare in pubblico (Carlson Learning International Network)**

2003-03 **Legge Anti-Trust 287/90 (Corso tenuto da avvocati J&J)**

2003-04 **Statistiche mediche (Istituto Mario Negri)**

2003-06 **Migliorare la capacità di negoziazione (ISTUD di Stresa)**

2003-01 **Gare d'appalto (J&J)**

1996-05 **Lavorare in Team (Gestione e Management)**

AUTORIZZAZIONE SUL RETRO

LE INFORMAZIONI INSERITE NEL PRESENTE CV HANNO VALORE DI AUTOCERTIFICAZIONE SECONDO QUANTO PREVISTO DAL DPR 445/2000 E S.M.I. E SONO SOTTOPOSTE A VERIFICA SECONDO LE STESSE MODALITA' DI CUI ALL'ARTICOLO 4 COMMI 15 e 16 DELL'O.M. DELL'8 APRILE 2016. AUTORIZZO IL TRATTAMENTO DEI MIEI DATI PERSONALI AI SENSI DELL'ART. 13 DEL D.L.G.S. N° 196 DEL 30 GIUGNO 2003 RECANTE "CODICE IN MATERIA DI PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI".