



EMANUELA SCIORTINO

📍 via Antonio Gramsci, 58, 44011, Argenta, FE

☎ +393408253323

✉ emanuelasciortino@gmail.com

🚗 cat.B

Profilo professionale

Account Manager per un'azienda leader di mercato nel settore della malattia renale cronica. Esperienza di lancio sul mercato nazionale di nuovi prodotti e servizi ad alto contenuto tecnologico. Capacità persuasive e di negoziazione dimostrate con il costante superamento dei target di fatturato e con la continua espansione del portafoglio clienti su scala regionale. Esperta nel mantenimento delle medical liaison e nell'organizzazione di hospital meeting in ambito regionale. Ampia esperienza nel training di personale sanitario. Conoscenza dettagliata delle procedure di gara per l'aggiudicazione di appalti ospedalieri. Team player responsabile, orientata al risultato, in grado di capire le dinamiche di mercato ed aziendali applicandole in modo creativo alle strategie di marketing, comunicazione e vendita.

Affidabile e dalla forte motivazione a crescere professionalmente nel settore farmaceutico, sono in grado di occuparmi dei compiti assegnati con impegno e risolutezza agendo sempre nel rispetto dei feedback e delle raccomandazioni di colleghi e superiori nell'ottica di un miglioramento continuo del servizio. Ottime doti comunicative e buona padronanza dei sistemi informatici.

In cerca di una posizione in ambito commerciale o marketing all'interno di un'organizzazione dinamica, che garantisca un ambiente culturalmente stimolante, continue sfide e la possibilità di crescita professionale e personale.

Capacità e competenze

- Gestione degli account e stakeholders
- Sviluppo di account strategici
- Marketing
- gestione trattative-gare d'appalto
- problem solving
- team working

Esperienze lavorative e professionali

Ottobre 2009

-

ad oggi

Baxter

Account manager Renal

- Business development: analisi di mercato e individuazione dei KOL e stakeholders per la regione Emilia Romagna.
- gestione diretta dei rapporti con figure cliniche ed esecuzione del piano commerciale in relazione ai progetti in corso e in base al marketing plan aziendale
- ricerca di nuove opportunità di business, definizione per cliente e organizzazione di presentazioni di prodotti in hospital meeting

Roma

- conduzione di trattative e negoziazioni con P.A, nonché di gare d'appalto ospedaliere in ambito regionale, dall'offerta al post aggiudicazione, inserimento di prodotti nel prontuario.
- verifica raggiungimento degli obiettivi di budget/marginalità.
- Pianificazione delle attività lavorative nel rispetto delle tempistiche richieste.
- Gestione delle attività assegnate in piena autonomia grazie alle competenze maturate.

Febbraio 2000

Smith&Nephew

Milano

-

Product Manager

Settembre 2009

Stesura e implementazione del marketing plan di prodotto in accordo con forecast e strategie aziendali per il sistema idrochirurgico Versajet e il sostituto cutaneo Biobrane;

- Realizzazione di materiale promozionale;
- Mantenimento dei contatti con i key opinion leader (KOL) su scala nazionale;
- Organizzazione e realizzazione di clinical trial;
- Partecipazione a gruppi di lavoro internazionali per l'implementazione dei business plan aziendali;
- Training e affiancamento al personale medico di chirurgia plastica in sala operatoria su tutto il territorio nazionale;
- Gestione key account e monitoraggio delle vendite;

Risultati conseguiti:

Lanciato sul mercato il sistema idrochirurgico Versajet, sviluppato *ex novo* il portafoglio clienti su scala nazionale, stabiliti i contatti con KOL;

Sviluppato portafoglio clienti e mantenuti i rapporti con KOL per il sostituto cutaneo

Istruzione e formazione

Dicembre 2016

Università Bicocca
master: Market access nell'industria farmaceutica

Milano

Dicembre 1999

Università di Ferrara
Laurea in Scienze Biologiche: Biologia

Ferrara

Lingue

Italiano: Madrelingua

Inglese: B1

Intermedio

Certificazioni

Challenger
 SPIN