

GUERRIERO MARIO

11/04/1988
Via Morelli e Silvati 104
83100 AVELLINO
+39 3462269212
mario_guerriero@hotmail.it

PROFILO

Esperienza lavorativa tutta nel settore farmaceutico e della vendita.

Partendo dall'informazione sui prodotti e strumenti medicali ho sviluppato l'area prettamente commerciale con il compito di gestire le trattative di negoziazione tra i clienti e l'azienda.

Conoscenza del mercato e dell'organizzazione del Sistema Sanitario.

Analisi ed interpretazione dei dati vendita e della filiera distributiva.

Attenzione nuovi modelli d'interazione.

INFORMAZIONI

- Patente di Tipo B
- Automunito
- Titolare di Partita Iva
- Disponibile a trasferte
- Curriculum disponibile su 2

RICONOSCIMENTI

Top Performer 2016 – Area A5
Pensa Pharma S.p.A
+ 74% fatturato
+ 13% di nuovi clienti

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Da 07 2021 AGENTE COMMERCIO
A URIACH ITALY srl
Settore: NUTRACEUTICA

Visito le farmacie della Provincia di Avellino, Benevento e Salerno occupandomi della vendita dei prodotti a listino.

Da 01 2020 PHARMACEUTICALS SALES PROMOTER
A 03 2020 MIBE PHARMA ITALIA
Settore: FARMACEUTICO

Visito le farmacie della Campania occupandomi della vendita dei farmaci (A, C, OTC e SOP) e dispositivi medici. Sviluppo le vendite e la promozione di MIBE PHARMA, la filiale italiana del gruppo tedesco Dermapharm AG. Azienda chiusa a causa coronavirus.

Da 06 2015 PHARMACEUTICALS SALES PROMOTER
A 12 2019 PENZA PHARMA SPA
Settore: FARMACEUTICO

Visito le farmacie presenti nei Brick AV01, AV02, AV03, AV04, BN02, BN04, BN05, NA08 occupandomi della promozione e della vendita dei farmaci generici in listino. Sviluppo in maniera costante le vendite Pensa Pharma seguendo un'adeguata politica commerciale corredata da una specifica attività di informazione al farmacista.

Da 03 2014 LOCAL KEY ACCOUNT
A 04 2015 SEAN MEDICA SRL
Settore: MEDICO ODONTOIATRICO

Responsabile dei clienti della Provincia di Avellino e Salerno con il compito di gestire le trattative di negoziazione tra questi e l'azienda, elaborando strategie in grado di soddisfare entrambi. Mi sono occupato principalmente della distribuzione dei marchi "Mentadent Professional" per gli Odontoiatri e "ORJ Orthodontics", azienda del gruppo 3M, per Ortognatodontisti partendo dall'informazione scientifica dei prodotti.

Da 07 2013 SALES ACCOUNT
A 02 2014 FARMACOSMETICS SRL
Settore: FARMACEUTICO

Ho svolto attività di vendita presso le Farmacie della Provincia di Avellino di prodotti tricologici con particolare attenzione alla pianificazione dell'attività di trade marketing riportando al Direttore Commerciale.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2017 <i>Palermo</i>	CORSO DI FORMAZIONE IN COMUNICAZIONE D'IMPATTO Barna Consulting Group
2016 <i>Palermo</i>	CORSO DI FORMAZIONE IN L'ABC DELLA VENDITA CONSULTIVA Barna Consulting Group
2016 <i>Salerno</i>	CORSO DI PERFEZIONAMENTO IN MARKETING ED INNOVAZIONE NEL MERCATO FARMACEUTICO DCR Consulting - Formazione, Consulenza e Servizi in sanità
2015 <i>Napoli</i>	CORSO DI ABILITAZIONE PROFESSIONALE RAC Regione Campania
2007 <i>Avellino</i>	DIPLOMA LICEO SCIENTIFICO TECNOLOGICO P.E. Imbriani

LINGUE

Lingua madre Italiano

Altre lingue	COMPRESIONE		PARLATO		SCRITTO
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Spagnolo	Buono	Buono	Medio	Medio	Buono
	Studio universitario				

COMPETENZE COMUNICATIVE

Disponibilità all'ascolto e al confronto accompagnate da ottime competenze comunicative-relazionali acquisite grazie all'esperienza di venditore. Attitudine al contatto con la clientela. Buone capacità comunicative e relazionali sviluppate sia in ambito universitario in occasione di progetti di gruppo e lezioni, sia lavorativo con la progettazione di campagne di comunicazione.

Atteggiamento costruttivo e ottimo senso di adattamento grazie alla frequentazione di ambienti multiculturali in cui era indispensabile interagire con gli altri per raggiungere obiettivi condivisi.

COMPETENZE PROFESSIONALI

Conoscenza del mercato farmaceutico e dell'organizzazione del Sistema Sanitario Nazionale.

Vendita: attività operativa, analisi ed interpretazione dei dati vendita, la filiera distributiva.

Comunicazione: nuovi modelli d'interazione con il cliente affiancano il classico modello di promozione. Fondamenti di marketing e targeting.

Gestione del tempo: attenta pianificazione del lavoro per rendere proficua la giornata lavorativa. Ottima organizzazione del tempo, degli appuntamenti e focalizzazione delle priorità. Puntualità.

Problemsolving: capacità di risoluzione dei problemi di ordinaria amministrazione, logistici o organizzativi in poco tempo con massima attenzione a tutte le sfaccettature. Disponibilità degli strumenti di lavoro necessari.

COMPETENZE INFORMATICHE

Eccellente conoscenza dei sistemi minimi Microsoft –Pacchetto Office–

Eccellente conoscenza e applicazione dei sistemi Adobe e padronanza dei suoi programmi per la realizzazione e gestione di immagini e dati (Adobe Bridge CS5; Adobe Photoshop CS5; Adobe Illustrator;Exstender)

Buona conoscenza, gestione e modifica delle piattaforme Wordpress per la gestione di basilari siti internet, blog, mainglist con la possibilità di accesso al linguaggio di suddette piattaforme.

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

In tutte le esperienze, sia lavorative che accademiche, ho prediletto il lavoro di squadra ma non per questo mi trovo in difficoltà nella gestione, progettazione o studio di un lavoro singolo. Elevato spirito di sacrificio. Capace di trovare risposte più adeguate alle esigenze altrui in ambito commerciale e di adattarmi a diversi contesti in ambito lavorativo e/o ricreativo.

Motivato e intraprendente. Naturalmente orientato al raggiungimento di risultati e abituato alla rendicontazione del lavoro svolto. Eccellente fidelizzazione del cliente nelle aree terapeutiche in cui ho lavorato. Precisione, serietà, entusiasmo, professionalità e puntualità.

Il lavoro costante con persone esterne all'organizzazione, il rapporto con partner Istituzionali e commerciali mi hanno permesso di affinare le capacità di rapporto interpersonale e di comunicazione.

La preparazione accademica in materie economiche e statistiche (economia, economia del lavoro, statistica, sociologia del lavoro e delle risorse umane, economia delle organizzazioni) mi hanno fornito gli elementi necessari allo sviluppo di piccole contabilità e di pianificazione del lavoro.

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 del Regolamento UE 2016/679 relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali.