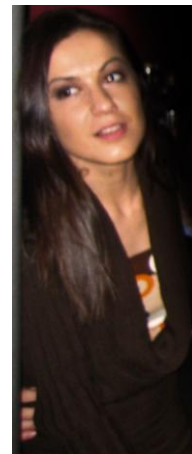


FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **CARLA**
Cognome **PALMIA**
Domicilio VIA CARDUCCI, 40 – VERMEZZO (MI)
Residenza VIA PONCHIELLI, 6 - SANT'ILARIO D'ENZA (RE)
Telefono **348 9123751**
E-mail carlapalmia@libero.it
Nazionalità Italiana
Data di nascita 14 Settembre 1980 a Reggio Emilia
Stato civile Nubile

ESPERIENZA LAVORATIVA

Date Da Settembre 2015 – Dicembre 2015
Tipo di azienda o settore **NUOVA DUEFFE Srl** – Fiorano Modenese; **Modena**
Produttori per **AUTOMAZIONE INDUSTRIALE** per il settore chimico ceramico,
chimico industriale farmaceutico e plastico.
Tipo di impiego **Commerciale per l'Analisi delle Commesse di vendita :**

- **Costificazione preventiva degli Ordini di Vendita**
- Analisi e controllo dell'andamento economico finanziario.
- Inserimento delle tecniche di previsione e di controllo del lavoro prossimo da svolgere
- Analisi dei processi lavorativi, relativi all'organizzazione aziendale
- Interpretazione e la valutazione dell'attività aziendale con Analisi dei Costi passivi .

Date Da Gennaio 2015 – Giugno 2015
Tipo di azienda o settore **POHLING Srl** – Lecco
Tipo di impiego **Rivenditori di DPI e Componenti Meccanici** (dispositivi di protezione individuale)
per l' **Ambiente farmaceutico ed alimentare**

Commerciale e Organizzazione Vendite :

- **Vendita diretta al cliente**
- Inserimento e **Ricerca di nuovi clienti**
- Elaborazione Certificazioni con AIFA per l'inserimento dei prodotti in ambienti idonei
- Preparazione materiale per Marketing comunicazione per la Rete vendita .

Date
Datore di lavoro
Tipo di azienda o settore
Tipo di impiego

Aprile 2012 – Dicembre 2014

NERI S.p.a. - Reggio Emilia

Produttori ed importatori di dispositivi di protezione individuale

Commerciale interno addetta a ricerche di Marketing, con le seguenti mansioni:

- Analisi del mercato per la ricerca di nuovi potenziali clienti in diversi settori merceologici
- Apertura e creazione di nuovi canali di vendita:
 - presentazione e commercializzazione dei prodotti ai grossisti farmaceutici e veterinari
 - partecipazione alle gare d'appalto pubblicate dalle aziende sanitarie
- Posizionamento economico del prodotto all'interno del mercato
- Collaborazione con gli ENTI CERTIFICATORI per l'Inserimento dei prodotti all'interno dei data base nazionali (CODIFA, CSF, FARMADATI,DLF)
- Formulazione di offerte e vendite dirette ai clienti
- Assistenza all'ufficio acquisti per la ricerca di nuovi prodotti per ampliare la gamma proposta all'interno delle offerte
- Partecipazione diretta e organizzazione agli incontri commerciali con potenziali clienti per la stipulazione dei contratti
- Formulazione del material pubblicitario insieme all'ufficio marketing interno

Date
Datore di lavoro
Tipo di azienda o settore
Tipo di impiego

Ottobre 2010 – Luglio 2011

Abiogen Pharma S.p.a. - Ospedaletto (PI)

Chimica Farmaceutica

Commerciale e Tecnico Commerciale per la vendita agli economati ospedalieri di strumentazione e dei farmaci correlati per le terapie idonee

Date
Datore di lavoro
Tipo di azienda o settore
Tipo di impiego

Marzo 2006 - Luglio 2010

Callegari S.p.a. - Parma

Elettromedicali Farmaceutici

Impiegata Marketing e Commerciale interna, con le seguenti mansioni:

- Creazione di nuovi canali di vendita per la Direzione Commerciale
- Analisi del mercato con potenziali clienti ed elaborazione di "Marketing strategico", quindi nuovi contattati con future forze vendita
- Programmazione del lavoro per la Rete vendita – Geomarketing: suddivisione del territorio, suddivisione delle aree nel territorio, segnalazioni per probabili vendite e nuovi contatti con potenziali clienti
- Collaborazione con la Rete vendita su tutto il territorio nazionale per la gestione delle vendite
- Vendita diretta ai clienti (strumentazione elettromedicale e reagenti di consumo)
- Formulazione della pubblicità e della comunicazione grafica e scritta dei nuovi prodotti per l'uscita sul mercato: Creazione di recensioni giornalistiche per la pubblicazione di eventi promozionali di vendita
- Organizzazioni eventi fieristici per l'azienda con la stipulazione di contratti fieristici, per l'acquisto di spazi e creazione dell'evento espositivo con vari Enti fieristici.
- Collaborazione tecnico commerciali con la R&D per il miglioramento delle qualità produttive per una risposta ai Clienti soddisfacente

- Assistenza all'Ufficio acquisti per la ricerca di nuovi Fornitori e per l'acquisto di materiali costitutivi, insieme ad attività di Servizi Generali per la Logistica produttiva e di magazzino
- Organizzazione delle spedizioni con magazzino

Date
 Datore di lavoro
 Tipo di azienda o settore
 Tipo di impiego

Gennaio 2006 - Marzo 2006
Natrix Lab S.r.l. – Reggio Emilia
 Service aziendale per Laboratori d'analisi chimico cliniche
 Impiegata commerciale, con le seguenti mansioni:

- Vendita diretta di service ai laboratori di analisi
- Inserimento di nuovi clienti
- Monitoraggio delle vendite della rete vendita

Date
 Datore di lavoro
 Tipo di azienda o settore
 Tipo di impiego

Marzo 2004 - Luglio 2005
Chiesi Farmaceutici S.p.a. – Parma
 Farmaceutico
 Stagista lavoratrice, con le seguenti mansioni :

- Affiancamento ai Marketing Manager per il lancio dei nuovi prodotti farmaceutici sul mercato
- Studi di SELL IN e SELL OUT
- Realizzazioni delle VENDITE
- Attivazione e studio di nuovi canali di mercato farmacia
- Realizzazione del materiale pubblicitario per il lavoro degl'agenti di commercio
- Organizzazione di Congressi Scientifici per assegnazione degl'ECM
- Valutazione dei dati di mercato : dati IMS- dati SPM-
- Formulazione dei piani di Marketing
- Preparazione dei Corsi per la formazione professionale e commerciale degli agenti di commercio

Titolo della Tesi:

IL MARKETING FARMACEUTICO VISTO DA VICINO: IL RUOLO DEL PRODUCT MANAGER

Date
 Datore di lavoro
 Tipo di azienda o settore
 Tipo di impiego

Giugno 1999 – Settembre 1999
Magic S.p.a. - Parma
 Mangimificio
 Tecnico di laboratorio per analisi organolettiche sulle farine e farmaci introdotti nei

preparati

Date
Datore di lavoro
Tipo di azienda o settore
Tipo di impiego

Giugno 1998 – Settembre 1998
Graphos – Sant’Ilario d’Enza (RE)
Ufficio per Selezione del personale
Impiegata commerciale

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Date
Istituto di istruzione o formazione

Marzo 2005
Università di Parma - Facoltà di Farmacia
Corso di Laurea in Informazione scientifica sul farmaco con indirizzo in Marketing aziendale

Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Marketing aziendale:

- Ricerca e Sviluppo del mercato
- Tecniche e Politiche di vendita
- Metodologie della comunicazione
- Ricerche e Sviluppo per la creazione di nuovi canali di mercato

Farmacologia

Qualifica conseguita

Dottore in Marketing aziendale inerente al settore farmaceutico

Date
Istituto di istruzione o formazione

Luglio 2000
ITIS Città del Tricolore – Reggio Emilia
Diploma come Perito Chimico – Biologico Industriale con indirizzo sperimentale Pascal - Brocca

Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Chimica inorganica, Chimica organica, Chimica industriale, Impianti chimici industriali, Biochimica teorica e applicata di laboratorio, Microbiologia ed igiene teorica e applicata di laboratorio, Biologia animale e vegetale, Fisiologia ed anatomia umana

Corsi di specializzazione :

ISO 14000 e/oEMAS Sistema di Gestione Ambientale
HACCP Sicurezza e qualità nel cibo e negli alimenti
ISO 9000_ Sistemi di gestione per la qualità

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

MADRELINGUA

Italiano

ALTRA LINGUA

Inglese

Capacità di lettura
Capacità di scrittura
Capacità di espressione orale

B2
B2
B2

CAPACITÀ E COMPETENZE

Ottime capacità di collaborazione e di comunicazione nel lavoro di squadra.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

Ottima conoscenza dei seguenti programmi:

Pacchetto **Office: Word, Excel, Power Point**
Teseo e Target Cross (gestionali)
Pharma ISF (gestione ed organizzazione dei magazzini farmaceutici)
Pascal

Internet

Posta elettronica (**Outlook**)

Durante gli anni universitari ho seguito un corso presso l'azienda Sanofi-Aventis per la gestione palmare tra rete vendita esterna e commerciale interni,
"STRUMENTI INFORMATICI PER IL CUSTOMER RELATIONSHIP"

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

Febbraio - Maggio 2002, durante gli anni universitari ho affrontato il **Primo STAGE di Marketing farmaceutico di tipo commerciale** presso la ditta **ASTRA – ZENECA** di Milano.

PATENTE O PATENTI**Categoria B**

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo del 30 Giugno 2003, n196
" Codice in materia di protezione dei dati personali".