

## **ANTONINO ILACQUA**

*Via Portella della ginestra, 10  
47039 Savignano sul Rubicone (FC)  
Tel.335 8497491  
E-mail:alilacqua59@gmail.com*



---

### **OBIETTIVO**

---

SALES and MARKETING

---

### **ESPERIENZA**

---

THERASCIENCE S.R.L.

MEDICAL ADVISOR dal 15 marzo 2017 ad oggi. Responsabile per la regione Emilia-Romagna del settore nutrizione e nutraceutica.

NOVARTIS

Product Specialist Respiratory dal 19/8/2013 al 20/11/2016

Pfizer S.p.a.

ISF Primary Care dal 27/11/1990 al 15/7/2013

- Ho sviluppato e consolidato rapporti con gli Opinion Leaders nazionali in ambito CV ( Endocrinologi e Cardiologi), collaborando con essi all'implementazione di progetti innovativi e LLGG, raggiungendo risultati notevoli.
- Attivazione di programmi di Fisionutrizione sul territorio emiliano-romagnolo, in collaborazione con i centri universitari Unimore ( Università di Modena e Reggio Emilia) ed Unibo Ospedale S.Orsola di Bologna.

- **ISTRUZIONE**

Maturità Classica ottenuta nel 1977, Liceo Ginnasio V.E.III, Patti(ME).

Corso di English for business di 432 ore c/o CANNING SCHOOL di Londra, 1994

Corso di Marketing, Tecniche di comunicazione e vendite in farmacia, 1996.

Stili comportamentali ( D.I.S.C.) 2002

Corso di comunicazione " Le vendite complesse". 2010

Conoscenza lingue: INGLESE, FRANCESE

- 
- Implementazione dell'Ambulatorio per patologia " No smoking", c/o ospedale M.Bufalini di Cesena. Con la collaborazione del servizio di Pneumologia siamo riusciti a fare una campagna contro il fumo con risultati eccezionali.
  - Creazione del servizio ASTHMA-BPCO sul territorio dell'Area Vasta Romagna, in collaborazione con i centri di Pneumologia di FC e RN.
  - Implementazione e supporto per " Ambulatorio di dietistica " c/o Endocrinologia Policlinico S.Orsola

#### Punti di forza

Ottime capacità comunicative e di negoziazione, conoscenza approfondita degli ambienti ospedalieri ed universitari e delle dinamiche che li caratterizzano.

Ho avuto modo di arricchire le mie competenze scientifiche nei diversi ambiti, acquisendo sicurezza e capacità necessarie per diventare referente credibile ed affidabile per l'interlocutore.

Ho contribuito con idee innovative e capacità relazionali alla soluzione di problemi emergenti.

Attitudine al lavoro in teamwork.

Determinazione nel perseguimento degli obiettivi assegnati, capacità analitiche, organizzative favorevoli rapporti professionali proficui con flessibilità e spirito di competizione per affrontare i rapidi cambiamenti che caratterizzano lo scenario farmaceutico attuale.

Orientato e focalizzato al risultato ed alla conoscenza del mercato e della concorrenza, delle strategie e delle tattiche di vendita.

In fede

Antonino Ilacqua