

CURRICULUM VITAE Dott. Bruno MERLINI

DATI PERSONALI

Bruno MERLINI , nato a Milano , Italia, il 24 febbraio 1958

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Ho acquisito la maggior parte della mia esperienza professionale (03 /1987 fino ad oggi) in vendite, marketing e dipartimento delle risorse umane , in quattro Aziende Multinazionali Farmaceutiche: KNOLL S.p.A. , che è stata acquisita da ABBOTT S.p.A. (2001) , VIRBAC S.R.L M.T.A. S.à.

Marzo 2006 fino ad oggi

Posizione: team manager

Questa posizione richiede responsabilità assoluta della gestione del progetto finale delle risorse umane per attività cardiologica di S.Maugeri Fondazione e di cardiologia

- Responsabile per la gestione e il miglioramento delle risorse umane coinvolte nello studio clinico (Interact Gussago e Interact Ferrara) - Responsabile per l'avvio del progetto di "Scuola per la ricerca clinica e l'epidemiologia " - Responsabile per la gestione del " Dipartimento del Congresso "

Novembre 2002 - Marzo 2006

Posizione: Direttore Generale

Questa posizione richiede responsabilità assoluta e proxy per fatturato dell'impresa, i risultati operativi , gestione degli investimenti e la gestione del sistema di incentivazione .

- Responsabile per il raggiungimento degli obiettivi del piano industriale e l'aumento del volume delle vendite (+ 12 %) - Responsabile per la gestione e il miglioramento delle risorse umane (3 area manager , 43 agenti , marketing manager 1 , 4 responsabili di prodotto, 1 key account manager , 1 cliente responsabile del servizio) - Coordinamento delle operazioni legate al lancio di nuovi prodotti - Identificazione e opportunità di mercato locali e nazionali - Definizione e il coordinamento delle attività di marketing - Organizzazione di seminari e conferenze - Gestione di opinion leader - Gestione dei principali clienti e di distribuzione

Marzo 2000 , ottobre 2002

Nazionale Sales Manager

Questa posizione ha chiesto responsabilità assoluta e proxy per fatturato aziendale , gli investimenti gestione , e la gestione del sistema di incentivazione

• Responsabile per il fatturato dell'azienda (circa 180 miliardi di lire) e operativa risultati • Responsabile per il raggiungimento degli obiettivi del piano industriale e le vendite aumentano di volume (9 % nel 2001 , 11,2% nel 2002) • Il coordinamento delle operazioni per il lancio di nuovi prodotti • Responsabile per la gestione e il miglioramento delle risorse umane (15 Responsabili di Area , 167) , e soprattutto per la SPI , PM competenza del gestore , la selezione e l'assunzione di nuovi collaboratori • La responsabilità e la gestione di partecipazioni di zona (circa 3 miliardi di lire) • Identificazione delle opportunità di mercato locali • Gestione di Opinion Leader

1996 - 1999 Marketing Manager della linea di riparazione cardiovascolare e del tessuto

• Responsabile per fatturato e dei risultati operativi per entrambe le linee (circa 115 miliardi di lire) • Previsioni , gestione e controllo degli investimenti (circa 9 miliardi di lire) • La responsabilità e la gestione del personale dell'area (7 persone , tra cui 4 Product Manager) • Definizione e coordinamento delle attività di MKTG per il lancio o di rilancio prodotti • Gestione dei leader nazionali Opinione • Organizzazione di seminari e convegni scientifici nazionali / internazionali

1991 - 1995 Lombardia Area Manager

- gestione delle risorse umane (16 SPI) • La responsabilità per fatturato (circa 15 miliardi di lire)
- La gestione degli investimenti (circa 200 miliardi di lire) • Rapporti con Centri specializzati primarie, specialmente Cardiologia ; • Organizzazione di incontri locali o regionali • Supporto di marketing

1987-1990 Informer scientifica farmaceutica

ISTRUZIONE

B.S. in Medicina Veterinaria presso l'Università di Milano il 27 luglio 1986 Partecipazione a vari corsi di formazione : a .. lingua straniera b .. comunicazioni c .. business Management d .. Gestione delle Risorse Umane

LINGUA STRANIERA

a .. Inglese

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi della legge italiana 675/96