



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **ACONE, BENEDETTO**
Indirizzo **14, VIA G. PUCCINI – 30020 QUARTO D'ALTINO (VENEZIA)**
Telefono (39) 335 58 800 55
Fax (39) 041 82 20 354
E-mail benedetto.acone@programmaergo.it; benedetto.acone@unife.it; benedetto.acone@gmail.it

Nazionalità Italiana
Data di nascita 30-10-1955

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) Da luglio 2010 a oggi
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Cartesio solutions srl**, 21/3, Via C. Battisti, I - 30035 Mirano (VE)
(39) 041 82 23 099
- Tipo di azienda o settore Management Consulting
- Tipo di impiego
 - Vice Presidente - Amministratore
- Principali mansioni e responsabilità Project Management, Sales & Marketing Consulting, Project Management for ECM. Event Management. Medical Communication
Docenza in Corsi ECM

- Date (da – a) Da anno accademico 2002-2003 a oggi
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Università degli Studi di Ferrara
- Tipo di azienda o settore Università
- Tipo di impiego
 - Professore volontario a contratto
- Principali mansioni e responsabilità Insegnamento di Informazione Scientifica del Farmaco - corso libero per Farmacie e CTF

- Date (da – a) Da gennaio 2008 a agosto 2010
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Merck Sharp & Dohme (Italia) SpA**, 6, Via Fabbroni, I - 00191 Roma
- Tipo di azienda o settore Industria Farmaceutica
- Tipo di impiego
 - *Project leader*
- Principali mansioni e responsabilità Team leader per le attività di vendite e marketing: Targeting e Segmentazione, Sales Excellence, ect..

- Date (da – a) Da gennaio 2008 a agosto 2009
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Merck Sharp & Dohme (Italia) SpA**, 6, Via Fabbroni, I - 00191 Roma
- Tipo di azienda o settore Industria Farmaceutica
- Tipo di impiego
 - Sales Director presso Istituto Gentili S.p.A.(gruppo Merck)
- Principali mansioni e responsabilità *Gestisce la delega per tutte le attività connesse alla forza vendite costituita in 11 manager e 110 informatori a livello nazionale. Ha responsabilità del P&L, dell'affermazione dei nuovi prodotti, focalizzazione sui prodotti maturi crescita e consolidamento del fatturato..*

- Date (da – a) Da marzo 2004 a dicembre 2007
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Merck Sharp & Dohme (Italia) SpA**, 6, Via Fabbroni, I - 00191 Roma
- Tipo di azienda o settore Industria Chimico Farmaceutica
- Tipo di impiego
 - Sales Director Centro sud Italia
- Principali mansioni e responsabilità *Gestisce la delega per tutte le attività connesse alla forza vendite costituita in 12 manager e 100 informatori a livello nazionale*

- Date (da – a) Da marzo 1982 a febbraio 2004
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Merck Sharp & Dohme (Italia) SpA**, 6, Via Fabbroni, I - 00191 Roma
- Tipo di azienda o settore Industria Farmaceutica
- Tipo di impiego
 - Executive Area Manager

- Area Manager
 - Informatore Scientifico del Farmaco Specialist
- Principali mansioni e responsabilità
 Gestione di un gruppo di 12/14 informatori nell'ambito delle regioni del nord est.
 Gestione dell'informazione scientifica sui farmaci dell'azienda per le aree terapeutiche relative. Gestione del territorio e dei rapporti con gli operatori sanitari di Padova, Venezia, Rovigo e le relative provincie nelle aree terapeutiche cardiovascolare/osteoarticolare/antibioticoterapia, etc.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a) Da giugno del 1981 ad oggi
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Partecipazione come discente e, successivamente, come docente a tutti i corsi di formazione aziendale
 Partecipazione a diversi Masters di formazione con vari consulenti su:
- Qualifica conseguita Attestati di frequenza e attività di tutor e docenza per i dipendenti, per manager e per medici in ambito ECM e non ECM
- Date (da – a) Da novembre 1974 a dicembre 1979
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Università degli Studi di Roma e di Padova
- Qualifica conseguita Laurea in Chimica (108/110)
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente) Idoneità statale all'esercizio della professione di chimico (novembre 1980)
- Date (da – a) Da ottobre 1969 a luglio 1974
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Liceo Ginnasio Pietro Colletta Avellino
- Qualifica conseguita Maturità Classica

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.

- Gestione e sviluppo e formazione delle persone, pluriennale attività di formazione su soft skills e training
- Ampia esperienza nella comunicazione scientifica e docenza in eventi ECM e congressuali
- Attività di tutoring e gestione delle complessità, problem solving e problem solving strategico
- Capacità di analisi dei mercati, delle opportunità e dei vincoli di business a vari livelli di dimensione (nazionale, regionale e locale) e di complessità.
- Consolidata esperienza nella gestione di reti di vendita
- Maturata capacità nel sollecitare il contributo e l'accettazione delle responsabilità individuali in tutte le situazioni di business e di gestione

Specializzazioni:

- Project management-
- Comunicazione scientifica, formazione e training
- Change Management-
- Tecniche di Living Dialogue-
- Coaching, Counseling-
- Negoziazione-
- Gestione della performance, motivazione e leadership-
- Analisi dati vendite, mercati e prodotti-
- Definizione e gestione budget-
- Obiettivi e piani di incentivazione-
- Team building-
- Team work-
- Comunicazione e tecniche di vendita-
- Empathic Selling-
- Trust based Selling-

ALTRE LINGUE

MADRELINGUA

ITALIANO

ALTRE LINGUE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

INGLESE

- Medio
- Scarso
- Media

Venezia, 14 febbraio 2013