

Curriculum vitae

Informazioni personali

Nome **CRISPO SABATO**

Telefono 346.8907520 3394856000

E-mail drsabcrispo@gmail.com

Skype nickname XANDER1706

Nazionalità Italiana

Data di nascita 17 Giugno 1972

- Date (da – a) Da Marzo 2019 ad oggi
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Farmacia**
- Tipo di azienda o settore **Farmaceutico**
- Tipo di impiego **FARMACISTA**
- Principali mansioni e responsabilità Gestione Manageriale di farmacia.

Esperienza lavorativa

- Date (da – a) Da FEBBRAIO 2018 A Marzo 2019

- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Farmacia Montevergine, Mercogliano (AV)**
- Tipo di azienda o settore **Farmaceutico**
- Tipo di impiego **FARMACISTA**
- Principali mansioni e responsabilità Gestione Manageriale di farmacia.

Esperienza lavorativa

- Date (da – a) Da Maggio 2013 a FEBBRAIO 2018
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Pharmacist / Supervisor Pharmacist**
Repubblica d'Irlanda
- Tipo di azienda o settore **Farmaceutico**
- Tipo di impiego Locum Pharmacist
- Principali mansioni e responsabilità Gestione Manageriale di farmacia.

Esperienza lavorativa

- Date (da – a) DA APRILE 2012 A MAGGIO2013
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Farmacia "Dott. Settanni"**
Aeroporto di Bologna
- Tipo di azienda o settore **Farmaceutico**
- Tipo di impiego **Farmacista**
- Principali mansioni e responsabilità Gestione Manageriale di farmacia in assenza del titolare
Dispensazione dei farmaci al Banco, gestione delle varie ricette e farmaci in DPC. - Servizio CUP - Organizzazione Magazzino. - Conoscenza dei sistema gestionale CSF platinum.

- Ottime capacità relazionali con la clientela / pazienti e i colleghi di lavoro. -

Esperienza lavorativa

- Date (da – a) DA MARZO 2011 AD APRILE2012
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Vitabella Biofarma**
Via Migliara 47 Sabaudia (LT)
- Tipo di azienda o settore **Cosmetico/Farmaceutico**
- Tipo di impiego Responsabile e coordinatore forza vendite (8 ISF-3Cosmetologhe) con mansione di Key Account Manager
- Principali mansioni e responsabilità Gestione Manageriale del personale impiegato (corso scientifico di formazione, tecniche di vendite, strategie comunicazionali) per l'azienda Vitabella Biofarma (Sabaudia LT) occupandomi della formazione degli informatori e dei rapporti fra l'azienda, i medici, le farmacie, i grossisti in tutto il territorio nazionale e gestendo la rete ISF e commerciale della linea di prodotti e dispositivi medici a marchio ISOKI .

Esperienza lavorativa

- Date (da – a) DA NOVEMBRE 2007 A FEBBRAIO 2011
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Pharmacyst/ Supervisor Pharmacist**
Repubblica d'Irlanda
- Tipo di azienda o settore **Farmaceutico**
- Tipo di impiego Supervisor and superintend Pharmacist
- Principali mansioni e responsabilità Gestione Manageriale di farmacia e personale impiegato.

- Date (da – a) Da MARZO 2003 A NOVEMBRE 2007
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Menarini srl**
Via sette santi , Firenze
- Tipo di azienda o settore **Farmaceutico**
- Tipo di impiego Informatore scientifico del farmaco specialist
- Principali mansioni e responsabilità Responsabile per provincia di Frosinone con mansioni di kay account.
Target medici di medicina generale e medici specialisti visitati: cardiologo, diabetologo, pneumologo, allergologo, pediatra, otorinolaringoiatra.
La mia preparazione e le mie doti comunicative mi hanno consentito un ottima introduzione presso i target di mia competenza per i quali sono presto diventato un punto di riferimento. Ho coltivato ottimi rapporti con i maggior opinion leader presenti su territorio e con le principali organizzazioni sindacali costituite dai medici stessi, questo mi ha

consentito di costruire forti relazioni personali che mi hanno consentito di orientarmi a 360° nel mio mkt per il raggiungimento degli obiettivi prefissati e i conseguenti riconoscimenti aziendali. Ho ottenuto ottimi risultati di vendita che mi hanno portato a ricevere offerte di collaborazione diretta sia con il responsabile training che la direzione marketing aziendale. Ho collaborato con i product manager : analizzavo le esigenze comunicazionali sui farmaci alla luce di recenti lavori, l'economia dell'intervista, etc.

Ho sempre riportato al marketing il feedback dei nuovi mezzi promozionali. Per tutti i prodotti della linea da me rappresentata per tutta la durata del mio rapporto di lavoro (circa 5 anni) i dati vedevano un incremento medio rispetto al mese precedente del 20-30%, un incremento medio del 14-18% rispetto al progressivo e un aumento medio del 5-10% rispetto all'anno precedente. Per alcuni prodotti di particolare interesse aziendale (non in lancio!) Ho raggiunto anche performance del 100% di incremento per alcuni mesi consecutivi.

- Date (da – a)

DA GENNAIO 2002 AD APRILE 2003

- Nome e indirizzo del datore di lavoro

Farmacia De Chiara

Solofra (AV)

- Tipo di azienda o settore

Farmacia

- Tipo di impiego

Farmacista Praticante dispensazione al banco con gestione del laboratorio galenico-magistrale e del magazzino. Utilizzo delle procedure informatiche e delle banche dati.

- Date (da – a)

DA MAGGIO 2001 A DICEMBRE 2002

- Nome e indirizzo del datore di lavoro

Farmacia Cipriano

Summonte, (AV)

- Tipo di azienda o settore

Farmacia

- Tipo di impiego

Farmacista Tirocinante Aiuto nella gestione del laboratorio galenico-magistrale e del magazzino. Utilizzo delle procedure informatiche e delle banche dati. Utilizzo dei programmi di gestione del laboratorio. Presa visione del lavoro svolto al banco.

Preso visione di nuove "formulazioni" officinali, magistrali e fitoterapiche.

Eseguito lavoro di stoccaggio, controllo qualità e scadenze della materia prima o di farmaci. Riordino dei fogli di lavorazione, schede tecniche e bolle relative a preparazioni e materie prime acquistate con relativa archiviazione. Controllo di qualità della materia prima arrivata e del preparato finito. Presa visione delle

Istruzione e formazione

- a)
- Date (da – Nel 2011
 - Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Corso di perfezionamento in fitoterapia presso i laboratori “Aboca”.
 - Qualifica conseguita *Approfondimenti in fitoterapia*
- Date Nel 2006
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione DOOR TRAINING & CONSULTING INTERNATIONAL – at Salisburgo University. (Austria)
 - Qualifica conseguita *Master course on Marketing and Communication*
Norme di Buona preparazione relative alla farmacia esterna, e della legislazione in vigore relativa alla Farmacia.
- a)
- Date (da – Nel 2005
 - Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Pompea Fabra of Barcellona (Spain).
Corso tenuto dal Prof. Cosimo Chiesa del BARNAL CONSULTING GROUP.

- Qualifica conseguita *Relational Marketing*

- Date (da – a) Dal 1993 al 2003
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Università degli Studi di Salerno
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Chimica, Fisica, Botanica, Farmaceutica, Farmacologia, Tossicologia.
Tesi di Laurea in “Farmaci in uso nel trattamento della schizofrenia”
- Qualifica conseguita Laurea in Farmacia

Capacità e competenze personali

.

Madrelingua **Italiano**

Altre lingue Inglese (esperienza lavorativa nella repubblica d’irlanda di 6 anni)

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

Francese

Scolastico

Capacità e competenze relazionali

NEGLI ULTIMI ANNI HO AVUTO DIVERSE ESPERIENZE LAVORATIVE, SEMPRE A CONTATTO CON IL PUBBLICO, CHE HANNO FORMATO LE MIE CAPACITÀ DI COMUNICARE E CONFERMATO LE MIE INNATE CAPACITÀ RELAZIONALI .

HO EFFETTUATO CORSI DI FORMAZIONE ,HO AVUTO L'OPPORTUNITÀ DI PRESENTARE NUOVI PRODOTTI AI MIEI COLLEGHI, CLIENTI E OPINION LEADER PERFEZIONANDO LA MIA CAPACITÀ DI PREPARAZIONE DI RELAZIONI E COMUNICAZIONE.

LA MIA LUNGA PERMANENZA ALL'ESTERO E' SERVITA A SVILUPPARE LA CAPACITÀ DI CREARE RAPIDAMENTE RELAZIONI E CONFRONTARMI GIORNALMENTE CON PERSONE DI DIVERSA NAZIONALITÀ. RAGGIUNGENDO SODDISFACENTI RISULTATI DI VENDITA CONSIDERANDO IL PERIODO STORICO DEL MERCATO FARMACEUTICO.

HO INOLTRE PARTECIPATO A DIVERSE ATTIVITÀ OPERATIVE, QUALI TRANSFER E LANCIO DI PRODOTTI, IN AMBITO NAZIONALE. LE SVARIATE ESPERIENZE DI LAVORO MATURATE IN CAMPI COSÌ DIVERSI, MA ACCOMUNATI DALL'ELEMENTO COMUNE CHE È L'ORGANIZZAZIONE, PER ALTRO A ME PIÙ CONGENIALE, UNITAMENTE AD UN GRANDE ENTUSIASMO ED ATTACCAMENTO AL LAVORO, MI HANNO CONSENTITO DI RAGGIUNGERE L'ATTUALE LIVELLO DI PREPARAZIONE.

Capacità e competenze organizzative

SONO UNA PERSONA APPASSIONATA DEL PROPRIO LAVORO. L'INFORMAZIONE MEDICA SVOLTA PER 5 ANNI È PARTE DI ME E SO CHE È ARRIVATO IL MOMENTO DI METTERE A DISPOSIZIONE IL PATRIMONIO DI ESPERIENZA E PASSIONE CHE HO RACCOLTO IN QUESTI BELLISSIMI ANNI FACENDO NUOVE ESPERIENZE A ACCETTANDO NUOVE SFIDE . NON OFFRO SOLO ESPERIENZA MATURATA IN AMBITO SPECIALISTICO, OSPEDALIERO E NELLA MEDICINA DI BASE MA ANCHE FORTE DETERMINAZIONE E PASSIONE CHE RITENGO INDISPENSABILI PER AFFRONTARE OGNI GIORNO NUOVE SFIDE E RAGGIUNGERE NUOVI TRAGUARDI.I miei anni di esperienze come ISF, partner di gruppi di lavoro, hanno affinato la mia capacità di team working. Nell'azienda in cui ho lavorato come responsabile delle vendite e coordinatore degli isf sono stato più volte coinvolto in brand team, insieme al ceo, al direttore di produzione e al marketing per lo sviluppo di prodotti.

Capacità e competenze tecniche

Sistemi operativi conosciuti: windows e dos. Applicativi conosciuti: word, excel e powerpoint.

Passioni

Cucina , musica e wellness

Patente o patenti

Tipo A e B

