

**FAZIO  
SALVATORE  
CURRICULUM VITAE**



**INFORMAZIONI PERSONALI**

Nome **SALVATORE FAZIO**  
Indirizzo **SS 113 KM 29,150 BAI VERDE N° 13 RODIA - C.A.P. 98161 MESSINA (ME)**  
Telefono **+39 3316889231**  
  
E-mail **salvatore.fazio@alfasigma.com**  
  
Nazionalità **Italiana**  
Data di nascita **22 Settembre 1973**

**ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

- Date (da – a) 1993-1999  
• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Università degli studi di Messina  
Via Torrente Annunziata, 98168 Messina ME  
• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Chimica farmaceutica, chimica analitica, chimica degli alimenti, tecnologie farmaceutiche, farmacologia, farmacologia e farmacoterapia, chimica organica, biochimica, impianti dell'industria farmaceutica.  
• Qualifica conseguita Dottore in Chimica e Tecnologia Farmaceutiche  
• Livello nella classificazione nazionale Laurea magistrale in Chimica e Tecnologia Farmaceutiche  
Classe LM-13 farmacia e farmacia industriale
  
- Date (da – a) 1988-1993  
• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Istituto Tecnico "Verona-Trento" Messina ME  
• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Matematica, fisica, chimica.  
• Qualifica conseguita Perito elettrotecnico

**CAPACITÀ E COMPETENZE  
PERSONALI**

PRIMA LINGUA **Italiano**  
  
ALTRE LINGUE

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

## INGLESE

Buona

Buona

Buona

### CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

In questi anni, ben 13 come AM in Sigma-tau oggi ALFASIGMA, ho potuto constatare che le buone idee **devono** essere legate non solo alle competenze ma anche e, soprattutto, alle attitudini. Sono convinto che un buon AM, per ottenere il massimo profitto da un team di lavoro debba avere, non solo la capacità di analisi dei numeri e dell'attività, ma anche quell'intelligenza emotiva fondamentale e necessaria alla dimensione della vendita.

Il mezzo per la gestione del cliente (ISF o il medico) è la conoscenza e l'attuazione del modello DISC fondamentale per la comunicazione e il raggiungimento dei risultati.

In questi anni ho imparato che la gestione dei bisogni del cliente rappresentano il core del business. Centrare questo obiettivo diventa sinonimo di successo.

Quest'ultimo, ritengo, si raggiunga solo con l'attenta valutazione degli obiettivi, la pianificazione, la giusta strategia da applicare, la verifica e non ultimo, come importanza, il sacrificio.

### ESPERIENZE PROFESSIONALE

Dal 2000 al 2009 ho svolto l'attività di Isf per la linea specialista di Sigma-tau.

Dal 2009 ad oggi, come AM, gestisco un team di 8 Isf (il numero è cambiato nel corso degli anni) per la linea specialistica di Sigma-Tau in Campania-Basilicata-Puglia-Calabria e Sicilia.

Dal 1 Agosto 2017 la Sigma-tau, dalla fusione con Alfa Wassermssnn, nasce ALFASIGMA.

Gestisco 12 Isf nella BU Gastro per Sicilia e Sud Calabria

### CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

Buona conoscenza del pacchetto Office, sono un appassionato di informatica e possiedo buona dimestichezza con il sistema operativo Microsoft e IOS.

### ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

Amo viaggiare perché la magia che si cela dietro a ogni luogo, paesaggio naturale o città è carico di diversità, culture, odori, sapori e tradizioni, che credo sia il fulcro della mia meraviglia nei riguardi del mondo. Da anni Runner partecipando con successo a diverse gare competitive.

### PATENTE O PATENTI

Patente B, automunito

Presto consenso affinché i dati personali forniti con la presente dichiarazione possano essere trattati nel rispetto del D. Lgs. 196/2003 e successive modifiche.

**Allegati**