

DARIO SABBATINO

PROFILO PROFESSIONALE

Manager con consolidata esperienza nel settore della diagnostica molecolare e dell'oncologia di precisione, con un track record comprovato nello sviluppo e nella crescita del business a livello nazionale.

Specializzato nella definizione e implementazione di strategie di mercato in contesti sanitari complessi e regolamentati, nella creazione di partnership ad alto impatto con stakeholder istituzionali e clinici, e nella traduzione dell'innovazione scientifica in adozione clinica concreta e crescita sostenibile.

Nel corso della mia carriera ho operato all'intersezione tra leadership commerciale, engagement clinico e market access, contribuendo all'espansione di soluzioni diagnostiche avanzate all'interno di reti ospedaliere e sistemi sanitari regionali.

COMPETENZE CHIAVE

- Sviluppo e gestione del business a livello nazionale
- Definizione ed esecuzione di strategie go-to-market
- Gestione di partnership con stakeholder istituzionali e Key Opinion Leaders
- Approfondita conoscenza del mercato diagnostico IVD italiano
- Esperienza in gare pubbliche, budgeting e forecasting
- Leadership e sviluppo di team ad alte performance
- Approccio orientato ai risultati e alla crescita scalabile

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Da maggio 2022 – in corso

Direttore Generale e Country Manager Italia
Biocartis Italia S.r.l.

Responsabile della gestione e dello sviluppo dell'affiliata italiana, con focus su crescita del business, posizionamento strategico e consolidamento delle relazioni con stakeholder clinici e istituzionali.

Gennaio 2016 – Maggio 2022

Enterprise Sales Executive
Abbott Molecular

Responsabile commerciale per le linee di prodotti in ambito malattie infettive e oncologia nel Centro-Sud Italia.

- Gestione e sviluppo del portafoglio clienti e dei rapporti con Key Opinion Leaders
- Identificazione e sviluppo di nuove opportunità di business
- Gestione dell'intero ciclo di vendita
- Esperienza consolidata in gare pubbliche
- Attività di budgeting e forecasting

Competenze e strumenti: Miller Heiman Strategic Selling, Salesforce, Aspen

Gennaio 2015 – Gennaio 2016

Business Development Executive
Abbott Ibis Bioscience

Responsabile dello sviluppo di una nuova divisione di business e del lancio sul mercato del sistema diagnostico IRIDICA.

Gennaio 2011 – Novembre 2014

Sales & Application Specialist
Becton Dickinson Italia – Diagnostic Systems

Responsabile commerciale e applicativo per sei regioni (Campania, Calabria, Puglia, Molise, Sicilia, Basilicata).

- Supporto scientifico e commerciale su sistemi diagnostici
- Gestione relazioni con Key Opinion Leaders
- Formazione tecnica al personale di laboratorio
- Preparazione offerte e partecipazione a gare pubbliche

Responsabilità nazionale su sistemi di biologia molecolare (BD MAX, Viper LT).

Gennaio 2010 – Dicembre 2010

Junior Project Manager

Novartis Vaccines – Siena

Coinvolto nel lancio di un nuovo vaccino contro la meningite.

- Coordinamento con R&D, Quality Assurance e produzione
- Gestione operativa delle attività nel rispetto delle tempistiche
- Problem solving e supporto ai processi decisionali

ISTRUZIONE

- Dottorato di Ricerca (Ph.D.) in Biotecnologie – Università di Napoli Federico II (2010)
- Laurea Magistrale in Biotecnologie Mediche – 110/110 e lode (2006)
- Laurea Triennale in Biotecnologie per la Salute (2005)

LINGUE

Italiano: madrelingua

Inglese: livello avanzato (business)