

Dr. Attilio Quartucci
Via Pozzo Beccaro, 15
06059 Todi
PERUGIA

DATI ANAGRAFICI

Luogo e Data di Nascita: **MASSA MARTANA (PG) 08/10/1964**
Stato civile: **Celibe**
Telefoni: **Cell. 329.8366933**
E.mail: **E.mail: attilioquartucci@libero.it**

PROFILO PERSONALE

3 Anni di Esperienza come Presidente e Amministratore Delegato Cereal Factory (attualmente) e attualmente anche Amministratore Unico (dopo 3 anni come Direttore Generale) di Farmacie Comunali , 3 anni di esperienza come Vice Direttore Generale in Azienda Leader Nazionale della Distribuzione Intermedia del Farmaco (Fatturato Anno : 365 milioni di Euro) ove ho acquisito una importante esperienza nella gestione della distribuzione attiva e delle Reti di Farmacie, 11 anni come Direttore Commerciale in Industrie Leader Nazionali ove ho maturato una significativa esperienza nella gestione della Forza Vendita: in Informazione Medica ed in Farmacia ,10 come Sales Area Manager e 2 come IMS e Venditore in Multinazionali ove ho potuto cogliere eccellenti risultati professionali.

Ho abitudine all'autonomia gestionale, Leadership riconosciuta e dimostrata attitudine alla motivazione delle risorse umane .

Ho padronanza della lingua Inglese e Francese ,del PC e dei moderni pacchetti informatici.

Ho abilità nella gestione della Forza Vendita grazie ad una preparazione specifica(1° Tesi di Laurea) ed a una esperienza integrata da opportuni corsi di formazione : (Coaching,Counselling,Analisi dei Potenziali ,Team Building,) vedi C.Vitae.

Ho un'ottima capacità di comunicazione e presentazione grazie ad una specifica preparazione(2° Tesi di Laurea) ed all'attività svolta nella mia carriera professionale ove ho avuto da sempre la responsabilità prima come Area Manager, poi come Direttore Commerciale ed ora come Vice Direttore Generale della gestione delle Riunioni di Vendita.

Mi si riconoscono da sempre ottime qualità negoziali nella Vendita per gli OTTIMI rapporti con i principali Partners commerciali nazionali ed internazionali del settore Farmaceutico e per la specifica preparazione accademica (2° Tesi di Laurea).

Sono fortemente orientato al problem solving al fine di trasformare i problemi in opportunità ed allenato a trasferire "cultura e competenze specifiche" :ingredienti principali necessari per essere ottimi formatori ma anche straordinari MOTIVATORI.

Ho un ottimo orientamento al lavoro di squadra ed alla pro-attività mentale ed attuativa pratica per essere stato il Leader riconosciuto di un gruppo largo che abbracciava Vendite e Marketing .

Sono abituato a lavorare per obiettivi con forte orientamento ai risultati che sono sempre riuscito a raggiungere.

Ho abilità nell'uso degli strumenti informatici e nella gestione "integrata" della F.F. nell'attuazione in campo dell'Analisi ,Programmazione, Gestione e Controllo.

Vorrei sottolineare i tratti salienti del mio carattere fatto di applicazione costante, tenacia, determinazione e ricerca minuziosa e instancabile di quella preparazione professionale globale che mi ha sempre permesso di avere "un'ulteriore opportunità" per trovare soluzioni nel raggiungimento dei risultati anche al di fuori delle strategie aziendali predefinite.

ITER SCOLASTICO

Titolo di Studio:

- 1) LAUREA IN SOCIOLOGIA con specializzazione in Comunicazione (votazione 107/110) – Urbino
- 2) LAUREA IN SCIENZE INDUSTRIALI a indirizzo Economico (pieni voti con lode) – Zurich
- 3) Diploma di Perito Agrario (Votazione:60/60)

Titolo delle Tesi:

- 1) La cultura negoziale: modelli e pratiche di negoziazione
- 2) Lo sviluppo del Business attraverso l'ottimale organizzazione del lavoro di campo

Corsi di perfezionamento:

- A) Coaching e counselling (27/07/'97) – Pfizer
- B) Performance Tracer (28/10/'97) – Pfizer
- C) Windows e tutte le sue applicazioni (pacchetto office)
- D) Gestione integrata della Forza Vendita (Programma GIOVE e sue applicazioni) – Bluechip
- E) Sales Management (SDA Bocconi 23/10/02)
- F) Analisi e lettura di Bilancio 1 (gennaio 2012)
- G) Analisi e lettura di Bilancio 2 (maggio 2013)

LINGUE STRANIERE

Inglese:

Buono (acquisito con metodo Shenker e all'Università)

Francese:

Discreto (acquisito nel percorso scolastico)

CONOSCENZE INFORMATICHE

Word, Excel, PowerPoint, Access, tabelle Pivot, Internet, E.mail

ITER LAVORATIVO

Dal 03/09/'90 al 31/12/'92

SmithKline Beecham – Divisione Veterinaria
Informatore per Toscana e Umbria
Fatturato gestito: 1,5 MLD (fatturato 03/09/'90: 150 mio)
Clienti: Veterinari, Farmacie, Grossisti, Distributori

01/01/1993

Promozione ad Area Manager per SmithKline Beecham – Divisione Veterinaria fino all'acquisizione della Linea Veterinaria da parte di Pfizer nel Novembre 1994
Zona: Toscana, Umbria, Lazio, Marche, Abruzzo, Sardegna
Gestione di 11 Agenti con contratto Enasarco
Fatturato: 8 MLD, (Fatt. partenza: 5,5 MLD)
Clienti: Veterinari, Farmacie, Grossisti, Distributori
Dopo l'acquisizione mi sono occupato della ristrutturazione dell'Area e del rinnovamento dei Collaboratori. Ho chiuso il rapporto con 7 di loro, ristrutturato le Zone e ne ho assunti 6 nuovi

01/01/1995

Area Manager per Pfizer – Divisione Veterinaria fino al 30/07/2000

Zona: Padova, Rovigo, Emilia Romagna, Toscana, Umbria, Lazio, Marche, Abruzzo, Molise, Sardegna, Campania, Puglia, Calabria, Sicilia

Gestione di: 9 Agenti con contratto Enasarco

3 Funzionari Tecnico Commerciali (dipendenti)

Fatturato: 13 MLD, (Fatt. partenza: 8 MLD)

Clienti: Veterinari, Farmacie, Grossisti, Distributori

Membro EVT Italia (Employee Vision Team)

Anche qui ho inserito nel tempo 7 nuovi venditori

01/08/2000

Mavi Sud srl

Area Manager Vendite per l'area Nielsen 3: Toscana, Umbria, Marche, Lazio, Abruzzo, Sardegna;

Gestione di: 10 Informatori Tecnico Scientifici con contratto Enasarco

Clienti: Medici Generici, Dermatologi, Ginecologi, Pediatri, Cliniche, Ospedali, Poliambulatori, Farmacie, Grossisti

01/06/2001

Promozione a Direttore Commerciale Stessa azienda

Mi sono occupato sia del mercato nazionale che estero, della Vendita sia in Farmacia che negli Ospedali, Grossisti e Cooperative.

Ho ridotto gli Area Managers da 6 a 4 ed aumentato sia gli IMS che i Venditori in Farmacia rispettivamente di 6 e 8.

Ho lanciato in 3 anni 18 nuovi prodotti ed incrementato il Fatturato del 42%.

Questo risultato è stato ottenuto aumentando il profitto della società del 38%

01/03/2006

Direttore Commerciale IDI Farmaceutici.

Mi sono occupato sia del Mercato Nazionale che Estero ,della Vendita in Farmacia,Ospedali,Grossisti e Cooperative, Informazione medica.

Ho inserito 5 nuovi Area Managers in Informazione e 1 Area Manager nella Vendita in Farmacia aumentando la rete di Informazione con 16 ISF (Totale ISF 36)e la rete Vendita con 15 Venditori (Totale Venditori 26) e 30 Consulenti in Farmacia.

Ho lanciato dal mio inserimento in azienda 31 nuovi prodotti ed incrementato il fatturato dal 2006 al 2011 del 46 % razionalizzando costi per 2,1 mio €uro.

Questo risultato è stato ad oggi ottenuto aumentando il profitto della Società del 63%.

Coordino la Logistica a matrice seguendo gli indicatori per specifiche (giorni consegna medi, analisi livello scorte, analisi reclami/mancanti ecc.)

Coordino gli Acquisti ,sempre a matrice, per le attività inerenti la Direzione Commerciale di concerto con la Direzione Amministrativa per gli aspetti finanziari.

28/11/2011

Vice-Direttore Generale e Direttore Vendite Cooperativa Farmacentro servizi e Logistica (350 dipendenti fra Diretti ed Indiretti).

Mi sono occupato della riorganizzazione delle Vendite ai Soci perseguendo l'incremento di fatturato totale ed in distribuzione attiva e l'allargamento della base Sociale. Ho inserito 4 nuovi Funzionari e incrementato il fatturato in 3 anni (2012 - 2014) dell' 11%.

Il numero dei Soci dal 2011 al 2014 è aumentato di 160 unità (+23%).

Seguo tutti gli aspetti di sviluppo della Farmacia compresa l'area Finanziaria ad oggi sempre più importante nell'ergonomia gestionale dell'impresa. Sono responsabile del Network di Farmacie della Cooperativa (163 unità nel 2014 rispetto ai 122 del 2012 : in 3 anni + 33,6%) .

Abbiamo lanciato in 2 anni 15 nuovi Servizi in Farmacia nelle aree di maggiore interesse.

Ho acquisito le conoscenze funzionali alla distribuzione attiva e le leve di particolare interesse per l'Industria.

01/01/2016

Direttore Generale Farmacie Comunali in zona territorialmente fra le più vocate a livello Nazionale (10 Dipendenti , 3 Milioni di Fatturato).

Mi occupo delle strategie gestionali con particolare attenzione alle aree Acquisti,Vendite e Marketing.

E

Presidente e Amministratore Delegato Azienda Leader Nazionale completamente meccanizzata nella produzione e lavorazione di Cereali Funzionali all'alimentazione umana e nella Produzione e Sviluppo di Sementi Selezionate (5 Dipendenti, 4 Milioni di Fatturato).

01/07/2018

Amministratore Unico Farmacie Comunali in zona territorialmente fra le più vocate a livello Nazionale (12 Dipendenti e 3,4 Milioni di Fatturato).

E

Presidente e Amministratore Delegato Azienda Leader Nazionale completamente meccanizzata nella produzione e lavorazione di Cereali Funzionali all'alimentazione umana e nella Produzione e Sviluppo di Sementi Selezionate (5 Dipendenti, 4 Milioni di Fatturato).

Li 12/07/2018

In Fede

Dr. A. Quartucci