

Giuseppe Speranza

FUNZIONARIO
COMMERCIALE SICILIA



VIA XXV APRILE, 59 94019
VALGUARNERA CAROPEPE
Luogo e data di Nascita : Enna 20.11.78



Recapito Telefonico
391 1054228



gsperanza@Hotmail.it
Giuseppesperanza@arubapec.it

INFORMATICA

Patente di Guida Europea con certificazione ECDL.

Conoscenza dei principali pacchetti office
(Word, Excel, Power point)

Conoscenza dei sistemi SIF/SAP

Browser di navigazione – Client Posta Elettronica

LINGUE

Attestato INGLESE
Grado 1 Key English
ALTE presso MIUR

FORMAZIONE

**DIPLOMA | 1997 | Geometra | Istituto Tecnico per Geometri
- Piazza Armerina**

SERVIZIO DI LEVA | 1998-2001 | Arma dei Carabinieri

**LAUREA | 2002 - 2005 | Laurea in Informazione Medico
Scientifica | Università degli Studi di Messina**

**MASTER | 2005 - 2006 | Master in Marketing e
Comunicazione presso la Metaconsulting by MC Sicilia S.r.l.
(Certificazione CSQ ISO 9001:2000) della durata di 12 mesi.**

ESPERIENZE

**LISAPHARMA | 2006-2012 | ISF PER LE PROVINCIE DI EN CL AG
SR RG PA TP**

Il sottoscritto ha svolto attività di Informazione Scientifica presso Medici di base, Ortopedici, Pediatri, Cardiologi, Dermatologi, Geriatri, Neurologi, Angiologi.

**MYLAN SPA 2012 – 2016 SALES GENERIC SPECIALIST
SANOFI SPA ZENTIVA ITALIA 2016 – 2018 SALES SPECIALIST
ZENTIVA SPA 2018-2019 SALES SPECIALIST**

[LABORATORI ALTER SPA DAL 2019- FUNZIONARIO COMMERCIALE
SICILIA](#)

COMPETENZE PROFESSIONALI

Capacità di lavorare per obiettivi attraverso la definizione di target da raggiungere.

Capacità organizzativa e di pianificazione dell'attività di gestione del portafoglio clienti.

Predisposizione al problem solving, maturata attraverso l'approccio collaborativo adottato nella gestione dei clienti, finalizzato alla comprensione delle loro esigenze e all'individuazione delle soluzioni più idonee.

Spirito di gruppo e capacità di ascolto, comunicazione, sacrificio ed innovazione.

Consolidato il rapporto con Farmacisti e Professionisti del Farmaco attraverso un dialogo focalizzato sia sulle esigenze dei cliente che sugli obiettivi di vendita aziendali.

Guidare la crescita della quota di mercato dei prodotti di pertinenza.

Sviluppato ed implementato progetti ed attività di vendita sul campo

Gestito la presenza di materiali espositivi sul punto vendita avendone garantito nel tempo la visibilità ed il buon funzionamento.