

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome
Indirizzo
Telefono
Fax
E-mail
Nazionalità
Data di nascita

FOLZI FABIO
VIA VITTORIO EMANUELE, 12 28040 (NO)
334 6056393
-
folzif@gmail.com
Italiana
18-01-1979

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Dal 01/07/2013 - presente

A. De Mori S.p.A. Via Piero Portaluppi, 15 - 20138 Milano

Settore Medicale - Attività commerciale ed Assistenza Tecnica Diagnostici in Vitro e Dispositivi Medici.

www.ademori.it

Quadro a tempo indeterminato

Sales Manager e Product Manager at A. De Mori S.p.A. (Milano), www.ademori.it.

Territorio: Italia

Definizione di obiettivi, strategie e politiche commerciali.

Responsabile Vendite e trainer per la rete commerciale.

Selezione della Forza Vendite.

New-Business Hunter (Philips Handheld Diagnostics - Philips N.V.).

Business Unit Manager.

Responsabile di Prodotto per le tecnologie della Linea PoCT.

Responsabile per complete relazioni commerciali per la **Linea P.o.C.T.** con riferimento alla Direzione con:

Radiometer Medical Aps, Abaxis Inc., Philips Handheld Diagnostics (Philips N.V.), Norma Diagnostica GmbH., Eurolyser Diagnostics GmbH, altre.

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego

Dal 15/10/2004 al 30/06/2013

MOSS S.p.A. Via all'Erno, 5 - 28040 Lesa (NO)

Settore Medicale - Attività commerciale, Produzione ed Assistenza Tecnica Dispositivi Medici e Diagnostici in Vitro.

www.moss-info.it

Impiegato a tempo indeterminato

- Principali mansioni e responsabilità

Responsabile Vendite e Responsabile di Prodotto per Linee di prodotto di "Terapia Intensiva, Laboratorio Analisi e Microbiologia".
Referente per fornitori esteri.
Project Leader per Certificazione Dispositivo Medico Classe IIb "Novox - medicazione avanzata"
Responsabile Sistema Qualità ed Auditor certificato.
Referente per la Sicurezza Aziendale.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)

1998 - 2003.

- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

Università Commerciale "Luigi Bocconi", Milano.

- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Economia Aziendale, Economia di Intermediazione dei Mercati Finanziari.

- Qualifica conseguita

Dottore in Economia delle Istituzioni e dei Mercati Finanziari

- Date (da – a)

1993 - 1998

- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

Liceo Scientifico "Giorgio Spezia", Domodossola

- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Maturità Scientifica

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.

MADRELINGUA

Italiano

ALTRE LINGUE

INGLESE

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

Buono

Buono

Buono

Quotidianamente mantengo rapporti con fornitori stranieri sia per ragioni commerciali che per confronti di natura tecnico-scientifica.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Ricerca e selezione collaborazioni commerciali, consolidamento rapporti con fornitori.

Creazione e gestione forza vendite, segmentazione del mercato, selezione e definizione e monitoraggio di attività, target ed obiettivi.

Capacità di coordinamento delle attività svolte in team, predisposizione all'iniziativa, facilità di adattamento, orientato al cliente ed al miglioramento continuo.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

Buona conoscenza informatica complessiva, uso quotidiano di applicativi Office, predisposizione alla ricerca ed all'apprendimento tecnico.

Adattabilità e comprensione dei diversi Sistemi Organizzativi, visione analitica con particolare attenzione ai riferimenti normativi.

Capacità utilizzo avanzato di tutte le tecnologie vendute.

PATENTE O PATENTI

Pagina 2 - Curriculum vitae di

A-B

Fabio Folzi - rev. 01.2020

Personal Profile

Sales and product management experience with a track record of bringing successful growth; deep knowledge of Medical Device MKT, IVD "Point of Care Testing" and Critical Care MD.

Being the son of 2 nurses is the origin and the point of contact between studies in economics and the medical sector. Passionate to reach targets, with strong personal commitment and energy. Like innovation, especially enriching consolidated experience with new ideas. Dynamic, tenacious, and strongly focused on results, problem solving and continuous improvement.

Led a team of ultra-expert sales representative to provide commercial keys to meet customers' needs; created strategic plans to consolidate company positioning and extend the market Leadership.

Education

- 2019 SDA BOCCONI, Milan, Italy
Executive Master of Business Administration
- 1998-2003 BOCCONI UNIVERSITY, Milan, Italy
Bachelor's in economics of Institutions and Financial Markets

Professional Experience

- 2013- A.DE MORI S.P.A., Milan, Italy
Sales Manager - Business Unit Manager
- Administered a constant interaction with different suppliers in the IVD/Critical Care Industry (Radiometer ApS, Zoetis Inc, HemoSonics LLC, etc.);
 - Focus in Immunoassay, Hematology, Coagulation, Clinical Chemistry, HbA1c, Urine, Hemostasis.
 - Dealt in pricing and budgeting and defining rising quality standards over 10% year over year;
 - Consolidated a strong product portfolio launching and validating new technologies; consolidating market share over 65% in PoCT;
 - Awarded of Regional and complex AreaVasta Tender, two digits sector growth.
 - Improved customer relationship by identifying key performance indicators;
 - Reported directly with CEO and leader of 21 people sales Team and 5 specialists as sales support.
 - P&L responsibility for the different B.U.;
 - Managed directly a Business Unit turnover >23ml USD, pricing, m/l term strategy and forming alliances;
 - Hunted New Business (Philips B.V., Bionime Corp, HemoSonics LCC, Aidian Oy, Doasense GmbH, SightDx, AnalyticonDx), selecting customer needs and valuating market potentials;
 - Launched New Product Lines for key customers (Beckman Coulter), creating software customization and tailoring products based on IT basic requirements;
- 2004-2013 MOSS S.p.A., Lesa (NO), Italy
Sales Manager - Project Manager (2010-2013)
- Run IVD, Critical Care and Interventional Cardiology Medical Device product lines adding new products, organizing, and leading sales team;
 - Supervised service tender calculation and price definition for over 10 business line;
 - Hunted New Business (Abaxis Inc., Nanosphere Inc.), defining product selection dealing with KOLs;
 - Quality and Regulatory Affairs Manager;
 - Project leader Class IIb Medical Device and CE Marking Process;
- Product Manager (2004-2010)
- Guided Critical Care, Interventional Pulmonology and Cardiology Medical Device product lines adding new products, organizing, and leading sales team;

Languages

Italian: Native, English: Fluent, Spanish: Basic

Additional Information

- Other skills: KOL management, market segmentation and development, sales reporting and management, commercial strategies implementation, tenders' participation, organizational effectiveness, problem solving, customer satisfaction, trials, CE marking and QA
- Interests: Cryptocurrency, Trading, Oenology and Wines, Cars, Skiing
- Full A,B clean driving license
- Voluntary Activities: Promoter and Blood Donor (1997 - present)
- Reference available upon request



Personal Data

Place of Birth: Domodossola, Italy
Date of Birth: 18-01-1979
Nationality: Italian

Permanent Address

Via Vittorio Emanuele 12,
28040 Massino Visconti (Novara)
Mobile: +39-351-6575231

Personal E-mail

folzif@gmail.com

Web Site

<https://www.linkedin.com/in/fabio-folzi-274080a/>

