

INFORMAZIONI PERSONALI

Lorenzo Gualtieri

📍 Via Europa, 92/c – 50036 – Vaglia (FI)

☎ +39.348.92.11.901

✉ lorenzogualtieri@gmail.com

💬 Skype: loregualtieri

Sesso M | Data di nascita 28/07/1976 | Nazionalità Italiana

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

Occupazione attuale

Sales Director - Mercato italiano della divisione dei dispositivi medici per sala operatoria, per la medicazione tradizionale e per l' incontinenza

SANTEX S.p.A. –Via Massina, 10 - 36040 Sarego (VI) – www.santex.it

MERCATO ITALIANO

- Collaborazione con la Direzione per la definizione degli obiettivi strategici e commerciali
 - Definizione e attuazione delle azioni di vendita previste in base agli obiettivi strategici e commerciali stabiliti dalla Direzione;
 - Organizzaazione e coordinamento della forza vendita (11 persone tra agenti e Commercial Account Manager);
 - Coordinamento uffici commerciali interni
 - Responsabile del progetto per l'introduzione della linea di prodotti monouso da sala operatoria (Custom Pack) nel mercato italiano;
 - Coordinamento della rete commerciale italiana;
 - Attività di amministrazione e gestione delle risorse aziendali;
 - Attività di reporting sulla gestione e l'andamento del mercato;
 - Pianificazione strategica e verifica dei target di divisione in collaborazione con la Direzione;
- Creazione e sviluppo piani di marketing in collaborazione con la Direzione;

MERCATO INTERNAZIONALE – MONOUSO DA SALA OPERATORIA

- Attività di sviluppo diretto dei seguenti mercati:
 - EUROPA: Germania, Austria, Area Balcanica, Area Nord-Europea;
 - MEDIO ORIENTE: Arabia Saudita, UAE, Oman, Bahrein, Kuwait, Qatar, Iran, Libano, Giordania ed Israele

TOTALE FATTURATO DI OLTRE € 75.000.000,00

ALTRE ATTIVITA'

- Pianificazione delle maggiori esposizioni di settore: **Medica** (Duesseldorf – Germania) e **Arab Health** (Dubai – UAE)
- Pianificazione acquisti Linea Monouso da Sala Operatoria;

Attività o settore: SANITA' PUBBLICA E PRIVATA

Da Agosto 2015 a Marzo 2016

Key Account Manager – Member of STS Corporate Staff

STS Medical Group – MSS Medical Set Service – Mainstrasse 32 – D-63868 Grosswallstadt – Germania – www.mss-set.de – www.stsmedicalgroup.com

MERCATO ESTERO

- Affiancamento del CEO nella verifica e nella Direzione Generale dell'Azienda;
- Attività di amministrazione e gestione delle risorse aziendali;
- Attività di reporting sulla gestione e l'andamento dell'Azienda;
- Attività di gestione e coordinamento a livello internazionale degli Area Manager del gruppo - area commerciale;
- Pianificazione strategica e verifica dei target internazionali
- Creazione e sviluppo piani di marketing internazionale;
- Attività di sviluppo diretto dei seguenti mercati:
 - EUROPA: Germania, Austria, Area Balcanica, Area Nord-Europea;
 - MEDIO ORIENTE: Arabia Saudita, UAE, Oman, Bahrein, Kuwait, Qatar, Iran, Libano, Giordania ed Israele
- Pianificazione esposizioni Medica (Duesseldorf – Germania) e Arab Health (Dubai – UAE)

MERCATO TEDESCO

- Sviluppo del business plan relativo al mercato domestico;
- Responsabile pianificazione e verifica dei target nazionali;
- Affiancamento del CEO e della Direzione Generale nell'attività di programmazione della produzione e nelle scelte strategiche aziendali;
- Affiancamento della Direzione Generale nella analisi e nella gestione dei clienti Direzionali e del mercato estero;
- Sviluppo software gestionali e di Business Intelligence aziendali relativi alla parte commerciale
- Collaborazione con l'area degli acquisti e l'area di produzione per la programmazione delle scorte di magazzino;

Attività o settore: SANITA' PUBBLICA E PRIVATA

Da Novembre 2011 ad Agosto
2015

International Key Account Manager

STS Medical Group - Luigi Salvadori SpA / Salvamed AD – Viuzzo del Piscetto 6/8 – SCANDICCI (FI) – www.salvamed.bg

MERCATO ESTERO

- Attività di gestione e coordinamento a livello internazionale degli Area Manager del Gruppo Luigi Salvadori - area commerciale;
 - Responsabile pianificazione e raggiungimento dei target internazionali
 - Creazione e sviluppo piani di marketing internazionale;
 - Attività di sviluppo diretto dei seguenti mercati:
 - EUROPA: Germania, Austria, Area Balcanica, Area Nord-Europea;
 - MEDIO ORIENTE: Arabia Saudita, UAE, Oman, Bahrein, Kuwait, Qatar, Iran, Libano, Iraq, Giordania ed Israele
 - AFRICA: Senegal, Marocco, Algeria e Tunisia
 - Pianificazione esposizioni Medica (Duesseldorf – Germania) e Arab Health (Dubai – UAE)
- PER UN TOTALE DI FATTURATO DI OLTRE € 6.000.000,00**

MERCATO ITALIANO

- Responsabile dell'Ufficio Commerciale Italia (9 persone) e co-responsabile nella gestione della rete agenti Italia (22 persone)
- Responsabile pianificazione e raggiungimento dei target nazionali
- Responsabile della pianificazione strategica del mercato italiano settore medicazioni tradizionali nel settore della sanità pubblica con particolare riferimento ai bandi di gara;
- Responsabile della comunicazione con Enti e Associazioni di Categoria (Assobiomedica – SMI – Unione Imprese Storiche – Esdrema);
- Affiancamento della Presidenza e della Direzione Generale nell'attività di programmazione della produzione e nelle scelte strategiche aziendali;
- Affiancamento della Direzione nella analisi e gestione dei clienti Direzionali e del mercato della Pubblica Amministrazione
- Sviluppo software gestionali e di Business Intelligence aziendali relativi alla parte commerciale
- Collaborazione con l'area degli acquisti e l'area di produzione per la programmazione delle scorte di magazzino;

Attività o settore: SANITA' PUBBLICA E PRIVATA

Occupazione dal 2004 a
Novembre 2011

Agente di commercio

Sagomedica srl / Simad srl – Via Zallone, 25 – 40066 Pieve di Cento (BO) – www.sagomedica.it

MERCATO ITALIANO:

- Agente di commercio esclusivo per la Regione Toscana per le seguenti aziende:
 - **AHT** – Advanced Healthcare Technology – attrezzature neonatali da trasporto;
 - **Cardiac Science** – defibrillatori semi-automatici;
 - **Casmed** – monitoraggio pazienti;
 - **Covidien** – saturimetri e dispositivi medici monouso;
 - **Ferno** - attrezzature per l'emergenza sanitaria extra-ospedaliera;
 - **OMP** – Engineering - attrezzature per la logistica nella gestione delle emergenze di massa;
 - **PAX** - attrezzature per l'emergenza sanitaria extra-ospedaliera;
 - **UEG System** - sistemi di ossigeno-terapia portatili;
 - **Waterjel** – dispositivi medici per l'emergenza sanitaria
 - **Weinmann** – tecnologia medica per la ventilazione polmonare in ambiente extraospedaliero;
 - **Handicare** – ausili per la cura e la movimentazione dei pazienti;
 - **Lopital** – ausili per la cura dei pazienti non collaboranti;
 - **Simad** – ausili per la movimentazione dei pazienti in ambiente intra-ospedaliero;
 - **AMray** – dispositivi di radioprotezione;
 - **Barkey** – sistemi di riscaldamento infusione per pazienti;
 - **Edes Medical** – sistemi per la movimentazione dei pazienti in terapia intensiva;
 - **Paxot** – dispositivi per la radioprotezione in sala operatoria;
 - **Smam**: macchine portatili per radiologia;
 - **Simad Surgical Division**: Intensificatori di brillantezza da sala operatoria
- Affiancamento e Formazione di nuovi agenti da introdurre nella rete vendita;
- Attività di ricerca e sviluppo portafoglio aziendale anche mediante inspection visit ad aziende europee.

Attività o settore: SANITA' PUBBLICA E PRIVATA

Da Gennaio 2010 a
Dicembre 2010

Consulente

Compagnia delle Misericordie – Via Folco Portinari, 11 – 50100 Firenze
www.compagniadellemisericordie.org

- Organizzazione, pianificazione e start-up di un raggruppamento di Associazioni di Volontariato

Attività o settore: SANITA' PUBBLICA E PRIVATA - NON PROFIT

Occupazione dal 2002 al
Novembre 2004

Responsabile clienti direzionali

Spencer Italia srl – Strada dei Cavi, 7 – 43044 Collecchio (PR) – www.spencer.it

- Responsabile dei clienti direzionali a livello nazionale;
- Affiancamento e formazione di nuovi agenti/promoter da introdurre nella rete vendita;
- Area Manager per le Regioni: Toscana, Marche, Emilia Romagna, Lombardia ed Umbria ed Abruzzo
- Organizzazione e pianificazione della partecipazione a fiere nazionali (la principale a Bologna "Expo Sanità") ed internazionali (Medica – Duesseldorf)

Attività o settore: SANITA' PUBBLICA E PRIVATA

Occupazione dal 1997 al

Reception e Gestione di Meeting e Congressi

- Novembre 2002 Artimino SpA – Viale Papa Giovanni XXIII, 1– 59015 Artimino (PO) – www.artimino.com
- Addetto al ricevimento dell'Hotel Paggeria Medicea di Artimino;
 - Addetto alla prenotazione ed alla gestione di Meeting e Congressi presso la Villa Medicea “La Ferdinanda”

Attività o settore: TURISTICO

- Occupazione dal 1996 al 1997 **Carabiniere Ausiliario**
Arma dei Carabinieri
- Autista del Comandante del Distaccamento del Super-Carecere “Asinara” a Stintino (SS)

Attività o settore: MILITARE

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Marzo 2017

ASSESSMENT CENTER

Praxi Verona

Dal 2016

Corso di Laurea in Economia e gestione delle imprese

Università Telematica Internazionale Uninettuno

Dal 1990 al 1995

Perito Tecnico per il Turismo

Diploma di maturità

Istituto tecnico per il turismo “Marco Polo” - Firenze

- Lingue straniere – Economia Aziendale – Attività turistiche

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	C2	C2	C2	C2	C2
Francese	C2	C2	C2	C2	B1
Tedesco	C2	C2	C2	C2	B1

- Competenze comunicative**
- Possiedo ottime capacità comunicative anche grazie alle esperienze ottenute in ambito lavorativo. Sono in grado di instaurare e mantenere rapporti duraturi con le persone che incontro.
 - So tenermi informato ed aggiornato con tutti i mezzi di comunicazione anche digitali.
- Competenze organizzative e gestionali**
- Naturali attitudini di leadership (attualmente sono responsabile di 13 persone);
 - Ottime capacità di problem-solving che ho ereditato dalle mie precedenti esperienze lavorative;
 - Ottime capacità decisionali (sono stato il Presidente di una Associazione di Volontariato con 8 dipendenti per circa 14 anni) e gestionali;
 - Ottime capacità relazionali e di adattamento rispetto al contesto.
 - Capacità di lavorare in situazioni di stress legate soprattutto alle esigenze dei clienti.
- Competenze informatiche**
- Ottima padronanza di tutti i principali applicativi "Office";
 - Buona padronanza degli applicativi "Macintosh";
 - Ottime capacità di sviluppo software gestionali aziendali e di Business Intelligence;
 - Ottima padronanza dei sistemi informatici / telefonici in commercio (derivata anche da una passione personale per l'hi-tech)

ULTERIORI INFORMAZIONI

- Riconoscimenti e premi** Numerose volte premiato come miglior venditore dell'anno per le Aziende in cui ho lavorato come Agente di Commercio;
- Appartenenza a gruppi / associazioni** Attualmente Presidente della associazione di volontariato "Confraternita di Misericordia di Bivigliano" con oltre 5.000 soci iscritti, 8 dipendenti ed un fatturato intorno a 500.000,00 euro/anno.
- Dati personali** Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".