

“Piero Panunzi”



Agente di Commercio

nato a Roma il 13 / 05 / 1963
stato civile: Celibe

Telefono:

Posta elettronica:

PROFILO GENERALE: Ottima Presenza e cura della Persona, Cultura, Curiosità e Interessi.

Laboriosità, Metodo e ricerca della Qualità professionale. Disponibilità ad Incarichi e Trasferimenti fuori Area. Le Aziende fino ad oggi rappresentate, che spaziano dai settori della Cosmesi Professionale e Medicina Estetica fino ai Medical Equipments & High Technology, accusano ottimi riscontri e vantaggi dalle collaborazioni interfacciate. Attenzione nelle relazioni in genere con Direzioni, Vertici e Manovalanza, Amministrazioni Pubbliche, Enti Militari, Provveditorati, Direzioni Sanitarie, Aziende e Federazioni. Ottima conoscenza del territorio. Ottimo utilizzo dei sistemi informatici e dei principali programmi software di Gestione, Modifica e Costruzione Mediale.

OBIETTIVI: Lavorare con Aziende ben strutturate per maggiori obiettivi professionali ed economici.

Mobilità ed Apertura a nuove opportunità o proposte volte a rinegoziare le proprie esperienze e posizioni.

ATTUALMENTE Titolare Ditta Individuale M.S.Medicale: Rivendita Autorizzata di Marchi Leader di mercato in:

Cardiologia, Medicina dello Sport e del Lavoro, Terapia Fisica, Strumentale e Diagnostica.

Servizi di Noleggio e Leasing Operativi sulle strumentazioni sia nel pubblico che nel privato.

Sempre in Linea con le Politiche Aziendali o i target indicati dalle stesse, mettendo a frutto l'esperienza acquisita e il portafoglio Clienti ad oggi conservato.

ARTICOLI TRATTATI:

- Strumenti di diagnosi e terapia per Fisioterapie, Centri Medici, Cliniche e Ospedali, Strutture Sanitarie e Sportive
- Attrezzature e ausili per la fisioterapia, posturologia e fitness
- Linee Dermo-Cosmetologiche, Acidi Mandelico/Glicolici e Termali

L'ATTIVITA' E' CONDOTTA curando per intero i cicli commerciali e di marketing dei Prodotti garantendo inoltre:

- Ricezione e archiviazione documenti e puntuale aggiornamento delle anagrafiche (Lgs 248)
- Assistenza diretta e telefonica alla clientela
- Monitoraggio spedizioni e consegne (controllo e verifica di eventuali anomalie)
- Supporto alle Vendite e ai Collaudi
- Supporto e preparazione nella stesura dei Documenti Contabili.

Altra fondamentale esperienza è data dalla **gestione delle Gare e Capitolati**, con particolare riferimento ai cicli e alla preparazione, presentazione e conservazione della documentazione, **alla pari, se non superiore di un laureato.**

Ottima conoscenza della lingua inglese e spagnola, dei pacchetti e programmi Informatici e del pacchetto Office.

Marcate capacità comunicative e spiccata attitudine al problem _solving.

DETTAGLIO ISTRUZIONE/FORMAZIONE

- 1982: Diploma di Perito Industriale Specializzazione Meccanica. Scuola I.T.I.S. “G.Cardano” Monterotondo (Rm).
1983-84: Assolve con merito agli Obblighi Militari: Congedato col grado di Caporal_Maggiore Esercito.
1985: Diploma Federale F.I.N-CONI di Salvamento (M.I.P.) e Istruttore Tecnico di Nuoto.
1987: Diploma ENASARCO e Iscrizione Albo Agenti e Rappresentanti di Commercio, R.E.A e C.C.I.A.A.di Roma.
1993-2003: Formazione Specialistica Continuativa condotta dalle Aziende Mandanti per Linee rappresentate e Attività nei Settori di Cosmesi, Medicina Riabilitativa per Sport/Fisiatria/UroGinecologia. Chirurgia_Laser, e Cardiologia. (Massoterapia, Estetica, Med_Equipments, Tecniche e Protocolli Riabilitativi, Normativa_Sicurezza e Collaudi)
2015: Diploma di Istruttore di Danze Caraibiche F.I.T.D-CONI.

Conoscenza Lingue: Inglese: Ottima dizione. Buona lettura, scrittura e marcata capacità di dialogo generale.
 Spagnolo: Buona dizione, lettura, dialogo e scrittura

Altre indicazioni: Inizio attività lavorativa all'età di 17 anni
 Avanzamento al II° Livello di Istruttore Nuoto F.I.N e Salvamento.

Escursionista C.A.I. e Attivista Volontario nelle Competizioni Olimpiche e Mondiali Invernali
DETTAGLIO ESPERIENZE di LAVORO/IMPIEGO

- Attività primaria: Commerciale nel riassunto a seguire.
- Attività secondaria: Docente F.I.N. e F.I.T.D. c/o diversi Centri Sportivi Federali.

L'Esperienza piu' importante è da Dicembre 1992 a Gennaio 2004 in Medical Space Srl come Area Manager Lazio
 Il Contratto iniziale come Agente Monomandatario si evolse fino all'incarico di Area Manager formato per la conoscenza tecnica e scientifica da trasferire ai Clienti e alla loro Formazione sull'uso dei Sistemi Chirurgici Laser e Diagnostico-Terapeutici ad elevata tecnologia nei settori della Fisiatria, UroGinecologia, Riabilitazione Neuro-Fisiomotoria, Terapia del Dolore e Ortopedia. Nell'ambito delle mie competenze, il mio lavoro prevedeva quindi la ricerca e cura della Clientela composta da Medici Specialisti e Strutture Sanitarie, assistenza post-vendita, istruzione sulla strumentazione con collaudi e riferimenti alla Bibliografia. Il settore riguardava tutti i sistemi di diagnosi e terapia ad elevata tecnologia. Tale compito prevedeva anche un dettagliato servizio di Formazione Assistenza specifico sulla preparazione dell'utilizzatore. Ho piu' volte riportato risultati di fatturato tali da giustificare riconoscimenti e premi (supertarget). Ho creato, curato e mantenuto fino al termine della mia collaborazione il portafoglio clienti. Infine ho curato personalmente e su mia iniziativa anche il progetto, lo studio e la strutturazione di una Linea Dermocosmetica da usare in sinergia con gli Elettromedicali, nonché la ricerca di mercato e la scelta dei fornitori con identificazione delle opportunità. Nel ruolo di esperto di prodotto, ho provveduto alla formazione di nuovi Agenti da inserire in varie Aree. (Dimissionario per morosità Aziendale).

- 1992-1993 Rappresentante per la IDECO Srl di Bolzano. Vendita di articoli dentali e presidi farmaceutici c/o Medici Dentisti e Farmacie. Attività con buoni risultati, assai formativa ma asfissiante e svolta come intermezzo professionale in un momento di transizione e necessità in seguito ad un sinistro che mi obbligo' ad abbandonare il mio precedente incarico.
- 1985-1992 Rappresentante MARIKA Srl per Roma e le Province di Rieti e Viterbo fino alla Costa/Ovest. Vendita rivolta ad Istituti di Bellezza e Centri di Medicina Estetica per le Linee di Cosmesi Professionale e piccoli elettromedicali. Nelle mie mansioni, mi occupavo di studiare, attraverso la collaborazione Aziendale, l'impostazione e la fattibilità delle strutture dei nostri clienti volti a creare una propria identità nel loro territorio e mercato. Fu gratificante e dinamica, portandomi in breve ad un livello tecnico e commerciale di tutto rispetto con un ottimo fatturato. Nel 1991 passavo al ruolo di Ispettore Vendite Nazionale e Consulente per le scuole di estetica servite dalla Società. Funzione assai impegnativa con continui spostamenti sul territorio. In questa fase, l'Azienda incrementò Fatturato e Presenza sul mercato ma fece investimenti privati sbagliati e scelte di Risorse Negative che portarono la Produzione a non garantire piu' la qualità e le Aree a non essere piu' servite con presenza e competenza. In poco tempo il fatturato crollò e rimasi da solo a gestire le Vendite. L'incidente stoppò definitivamente la mia (unica) performance. Liti interne alla Direzione misero fine alla vita della Ditta.
- 1984-1985 Prima esperienza come rappresentante iniziata con la vendita di prodotti per ufficio Buffetti e Flex, e registratori di cassa Olivetti, Sweda per una Cartotecnica Concessionaria di MonteRotondo Scalo. Buoni risultati che mi hanno stimolato a proseguire in questa esperienza professionale. Alcuni dei primi Computer (M10) e sistemi di scrittura elettronica del mercato, furono installati dal sottoscritto.

Nel Maggio 2004, segnalo un breve incarico dalla Self srl come Sviluppatore Clienti. Una Ditta in via di strutturazione con allora poche risorse, che produce Linee Cosmetico/Tricologiche, e orientata verso canali per me non stimolanti. Il prodotto finale era valido, ma allora non emersero allineamenti tra investimenti necessari e le risorse invero disponibili o impiegate della Ditta stessa per uno sviluppo in tempi ottimali. Questo purtroppo non permise sinergie e in attesa di ulteriori sviluppi, interrompemmo la collaborazione pur mantenendo buoni rapporti, tanto che ora a distanza di tempo produce per me la Linea Applicativi per Mezzi Fisici.

 Ai sensi del D.lgs 196/03, autorizzo all'uso dei dati personali sopra riportati, allo scopo di selezione e contatto per il quale il presente C/Vitae è stato redatto dallo scrivente.

Panunzi Piero
 Agente Ruolo n° 8127
 Repertorio R.E.A. n° 780526

Fine