

FORMATO EUROPEO PER IL CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome

BALDINI ANDREA

Indirizzo

Telefono

Fax

E-mail

Nazionalità

Data e luogo di nascita

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da 10/00– a oggi)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

FARMACISTA TITOLARE

Farmacia IL FARO sas - Via G. B. Labat 3 – 00053 Civitaavecchia (Roma)

FARMACIA PRIVATA CONVENZIONATA CON SSN

Farmacista socio accomandante

Distribuzione al dettaglio e all'ingrosso di farmaci e servizi secondo quanto indicato dalla convenzione con il Sistema Sanitario Nazionale e dal testo unico delle leggi sanitarie e sue successive modifiche, definizione delle strategie di Marketing e delle politiche commerciali per lo sviluppo del fatturato, controllo di gestione, gestione dei collaboratori.

Nel Gennaio 2014 da vita al progetto "SWITCH BODY&MIND" per offrire, insieme a Personal Trainer e Mental Coach, servizi personalizzati a singoli atleti e squadre. Basandosi sulle più recenti e autorevoli evidenze scientifiche, e sull'esperienza del gruppo creatosi, si opera nell'ambito della nutrizione e integrazione nutrizionale, della preparazione atletica sport specifica e dello sviluppo dell'intelligenza agonistica, per far ottenere al cliente i vantaggi competitivi necessari alla sua migliore performance sportiva.

DIRETTORE COMMERCIALE

MONTEFARMACO OTC SpA Via IV Novembre, 94 - 20021 Bollate – MI

AZIENDA FARMACEUTICA PER IL CANALE FARMACIE – SETTORE CHIMICO

Gestione risorse economiche ed umane per il raggiungimento degli obiettivi preposti

A seguito di precisi obiettivi aziendali era responsabile dell'incremento della quota di mercato e della profittabilità delle linee di prodotti farmaceutici, parafarmaceutici, integratori nutrizionali e cosmetici, costituenti il portafoglio aziendale. Riportava al Presidente e Amministratore Delegato e a lui riportavano i Direttori Marketing e Vendite. Definiva le politiche di Marketing, Advertising & Promotion e Commerciali. Era responsabile di un fatturato pari a € 8 milioni e, nel periodo considerato, la share aziendale cresceva del 4%

- Date (da 04/'94– a 08/ '98)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

DIRETTORE MARKETING

JOHNSON & JOHNSON ITALIA SpA – 00040 Santa Palomba – Pomezia (Roma)

AZIENDA DI COSMESI PER LARGO CONSUMO E FARMACIA – SETTORE CHIMICO

Gestione risorse economiche ed umane per il raggiungimento degli obiettivi preposti

A seguito della definizione di precisi obiettivi aziendali era responsabile dell'incremento della quota di mercato e della profittabilità delle linee di prodotti cosmetici, venduti in farmacia e nel largo consumo costituenti il portafoglio aziendale. Riportava al Direttore Commerciale e a lui riportavano i Product Manager e il Direttore Vendite. Definiva le politiche di Marketing, Advertising & Promotion e Commerciali. Era responsabile di un fatturato pari a € 20 milioni e, nel periodo considerato, la share aziendale cresceva del 7%

- Date (da 04/'91– a 03/ '94)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

GROUP PRODUCT MANAGER

PLAYTEX ITALIA ITALIA SpA (SARA LEE GRUPPO) – 00040 Pomezia (Roma)

AZIENDA DI MODA INTIMA – SETTORE COMMERCIO

Gestione risorse economiche ed umane messe per il raggiungimento degli obiettivi preposti

Responsabile dell'incremento della quota di mercato e della profittabilità di tutti i prodotti a marchio Playtex venduti al dettaglio e nei canali di largo consumo. Riportava al Direttore Marketing e a lui riportavano i Product Manager. Definiva le politiche di Marketing, Advertising & Promotion e Commerciali. Era responsabile di un fatturato pari a € 45 milioni e, nel periodo considerato, la share aziendale cresceva del 2%

- Date (da 08/'89– a 04/ '91)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

PRODUCT MANAGER

JOHNSON WAX ITALIA SPA – Arese (Milano)

AZIENDA PER LA CURA DELLA CASA E DELLA PERSONA – SETTORE CHIMICO

Gestione e controllo delle attività di Marketing per il raggiungimento degli obiettivi preposti

Responsabile dell'incremento della quota di mercato e della profittabilità dei detersivi a marchio AVEENO, venduti nel canale farmacia. Riportava al Direttore Marketing, coordinando le attività di Marketing, Advertising & Promotion e Commerciali. Era responsabile di un fatturato pari a € 12 milioni e, nel periodo considerato, la share aziendale cresceva del 3%

- Date (da 07/'87– a 07/ '89)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

JUNIOR PRODUCT MANAGER

BOEHRINGER INGELHEIM ITALIA SpA – Incisa Valdarno (Firenze)

AZIENDA FARMACEUTICA – SETTORE COMMERCIO

Gestione risorse economiche ed umane messe a disposizione dall'azienda per il raggiungimento degli obiettivi preposti

Responsabile delle attività di marketing e commerciali del brand Rinogut spray nasale, lanciato sul mercato nel maggio 1988 e diventato subito il 3° marchio più venduto in Italia in un agguerritissimo contesto competitivo. Riportava al Direttore Marketing. Era responsabile di un fatturato pari a € 2 milioni.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da 09/'85 – a 06/'87)
- Date (da 11/'79 – a 05/'85)
- Date (da 10/'74 – a 07/'79)

Master in Business Administration - l'Istituto privato Politecnico del Commercio -Milano

Il master ha permesso associare, alle conoscenze professionali scientifiche acquisite con il diploma di Laurea, tutte le competenze necessarie alla gestione d'impresa.

Laurea in Farmacia – UNIVERSITA' PISA – tesi sperimentale e votazione 105/110

Diploma di Maturità Scientifica – Liceo Scientifico Statale Follonica (Grosseto)

MADRELINGUA	ITALIANO
ALTRE LINGUA	INGLESE – FRANCESE
<ul style="list-style-type: none"> • Capacità di lettura • Capacità di scrittura • Capacità di espressione orale 	<p>ECCELLENTE – BUONO</p> <p>ECCELLENTE – SUFFICIENTE</p> <p>ECCELLENTE -- SUFFICIENTE</p>
CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI	CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI ACQUISITE ATTRAVERSO UNA FORMAZIONE CONTINUA IN PROGRAMMAZIONE NEUROLINGUISTICA ATTUATA ALLA SCUOLA DI RICHARD BANDLER (PADRE DELLA PNL) . L'UTILIZZO DELLE TECNICHE DI PNL PERMETTE DI INSTAURARE SEMPRE CON L'INTERLOCUTORE LA MIGLIORE COMUNICAZIONE PER IL BUON FINE DELLA RELAZIONE
CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE	L'ATTIVITÀ NELLE AZIENDE MULTINAZIONALI HA PERMESSO UNA CONTINUA FORMAZIONE E UNA CRESCITA MENTALE E PROFESSIONALE APPLICATA CON SEMPRE CRESCENTE SODDISFAZIONE IN OGNI AMBITO PERSONALE E PROFESSIONALE PER CONSEGUIRE GLI OBIETTIVI VOLUTI. DI SEGUITO SI RIPORTANO LE CAPACITÀ CHIAVE ACQUISITE: ATTENZIONE AI BISOGNI DEL MERCATO, PRAGMATICITÀ DI VISIONE, SINTESI, SEMPLIFICAZIONE, CAPACITÀ DI LAVORO IN TEAM E PER OBIETTIVI, CONTROLLO DELLE RISORSE ECONOMICHE, GESTIONE E MOTIVAZIONE DELLE RISORSE UMANE, CURIOSITÀ E VOGLIA DI CONTINUO AGGIORNAMENTO.
CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE	ATTRAVERSO SPECIFICI CORSI DI FORMAZIONE SONO STATE ACQUISITE COMPETENZE PER L'UTILIZZO DI PC E DEI PACCHETTI OFFICE (SCRITTURA, CALCOLO, PRESENTAZIONI E DATA WHAREHOUSE), INTERNET IN OGNI SUA APPLICAZIONE. CONOSCENZA E UTILIZZO DELLE ATTREZZATURE BIOIMPEDENZIOMETRICHE PER LA LETTURA DEI DATI METABOLICI DELLA PERSONA E DELLO STATO NUTRIZIONALE.
CAPACITÀ E COMPETENZE ARTISTICHE	MUSICA – CHITARRA
PATENTE O PATENTI	GUIDA AUTOVEICOLI CON PATENTE EUROPEA DI TIPO B
ULTERIORI INFORMAZIONI	<p>Andrea Baldini è in continuo contatto con colleghi sul territorio nazionale e internazionale per scambiare esperienze, sempre attento ai mutamenti del mercato in cui opera. E' autore del libro "L'evoluzione della Farmacia – lo sviluppo di nuovi modelli organizzativi" - 2010 - Ed. Tecniche Nuove, autore di numerosi articoli sulle più significative riviste di settore, consulente in trade marketing e category management per studi di architettura specializzati nella realizzazione di farmacie. La Farmacia Il Faro è riportata come case history di Farmacia innovativa in molte pubblicazioni di settore, tra cui il libro "Il Farmacista Gestionale" - 2009 - Ed. Tecniche Nuove.</p> <p><i>Da Giugno 2018 è Membro e tra i Soci Fondatore della Sport Science Academy ideata e voluta da Gian Mario Migliaccio (Direttore Scientifico di Sport Science Lab, Sport Scientist per atleti di livello Internazionale), che opera a livello internazionale applicando metodi "Evidence-Based" all'allenamento degli Atleti di Elite</i></p>