INFORMAZIONI PERSONALI

Alessandra Utri

Vocabolo Morolla, 52
06055 Marsciano (PG)

aleut66@gmail.com

Sesso F| Data di nascita 21/07/1966 | Nazionalità Italiana

Iscritta alle categorie protette ai sensi della Legge 68/2009.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

da Febbraio 2014

Dipendente con contratto a tempo indeterminato

Sviluppumbria S.p.A.

- Archivio, Protocollo, Fiere e Turismo
- Dal 2018 Controllo di gestione ed Amministrazione

Società Regionale per lo Sviluppo Economico dell'Umbria

da Gen- a Dicembre 2013

Contratto di consulenza

CAREPHARM S.r.L.

- ISF Provincia di Perugia

Farmaceutico

da Feb 1996 a 31 Nov 2014

Dipendente con contratto a tempo indeterminato

NYCOMED S.p.A.

- ISF per la regione Umbria

Farmaceutico

da Giu 1993 a Gen 1996

Dipendente con contratto a tempo indeterminato

STRODER S.p.A.

- ISF parte della provincia di Perugia e Siena

Farmaceutico

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

© Unione europea, 2002-2013 |

da 1986 a 1992

Laurea in Farmacia

Università degli Studi di Perugia - Facoltà di Farmacia

da 1980 a 1985

Diploma Maturità Scientifica

Liceo Scientifico Luigi Salvatorelli Marsciano (PG)

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre: Italiano

Altre lingue	COMPRENSIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	A	B	B	A	

Livelli: A1/2 Livello base - B1/2 Livello intermedio - C1/2 Livello avanzato

Competenze comunicative

- Possiedo ottime competenze comunicative acquisite durante la mia esperienza di ISF, gestioni di Opinion Leader, partecipazioni a vari corsi di tecniche di comunicazione che mi hanno permesso di espletare forte empatia con i vari interlocutori ottenendo ottimi risultati.
- Ad oggi ricopro oltre al ruolo di archivista anche allestimenti di eventi fieristici in Italia e all'estero per il settore del turismo.

Competenze organizzative e gestionali

- Gestione d tutte le fasi di lancio di nuovi prodotti
- Consolidamento dei rapporti con importanti associazioni della medicina di base.
- Gestione della conversione dei brand di co-marketer verso singoli brand
- Gestione commerciale e promozione in farmacia.
- Attività di co-promotion di diversi farmaci.
- Gestione d tutte le fasi di lancio di nuovi prodotti
- Collaborazione per la gestione di gare ospedaliere presso ASL ed ospedali
- Inserimento dei farmaci nel Prontuario Terapeutico Ospedaliero ed Aziendale
- Pianificazione dell'attività congressuale per eventi ECM locali
- Partecipazione all'organizzazione di uno studio clinico di fase IV con un importante Opinion Leader della cardiologia interventista, interagendo con la Direzione Medica e la Divisione Marketing e fissando incontri con il Medical Advisor
- Coordinamento degli ISF First Line in supporto all'Area Manager per la gestione di incontri periodici per lo scambio di informazione/proposte e l'analisi di criticità dei farmaci di competenza
- Supporto all'Area manager nell'organizzazione di riunioni istituzionali (di ciclo)
- Partecipazione ad eventi locali e nazionali
- Analisi vendite nell'area di competenza e ricerca di strategie per incrementare la penetrazione dei prodotti sul territorio.

Competenze professionali

- Ottime doti relazionali di Teamworking, che hanno portato a sviluppare competenze personali. finalizzate al raggiungimento di elevati risultati.
- In virtù dei ruoli attuali ho acquisito un eccellente padronanza con vari sistemi informatici

Competenze informatiche

- buona padronanza degli strumenti Microsoft Office

© Unione europea, 2002-2013 |

Altre competenze	▪ esperienza in protocollo e archivio.
Patente di guida	categoria B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Pubblicazioni Presentazioni Progetti Conferenze Seminari Riconoscimenti e premi Appartenenza a gruppi / associazioni Referenze	▪ Vincitore di Contest nazionale aziendale relativamente ad una molecola. ▪ Vari riconoscimenti ottenuti durante la mia esperienza lavorativa.Vincitore di contest nazionale aziendale relativamente al farmaco Pantorc. Sempre per lo stesso prodotto ho contribuito a ridurne l'impatto sul brand dopo la scadenza brevettuale e ad incrementare le formulazioni di alto dosaggio. ▪ Ricostruzione di importanti rapporti di collaborazione tra un Opinion Leader Internazionale e l'azienda. ▪ Ottime performance di vendita di farmaci in fase di lancio (Mesavoncol, Silodyx). ▪ Elaborazione di un sistema di box di lavoro per una corretta frequenza e copertura dei MMG.
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".

© Unione europea, 2002-2013 |