

**FORMATO
EUROPEO PER
Curriculum Vitae
Europass**

Informazioni personali

Cognome(i)/Nome(i) **Amato Giuseppe**

Indirizzo(i)

Telefono(i)

Fax

E-mail

Cittadinanza

Data di nascita

Sesso

Esperienza professionale

Date 04/2013 fino ad oggi

Lavoro e posizione ricoperta **Agente di Vendita .**

Principali attività e responsabilità Responsabile di vendita per varie linee di dispositivi medici, apparecchiature elettromedicali , ausili e dispositivi per Emergenza intraospedaliera ed
Presenza costante nelle sale operatorie delle strutture ospedaliere per supporto specialistico e ottimizzazione dell'uso degli strumenti chirurgici ed apparecchiature . Attività di supporto formativo all'uso delle nuove tecniche

Tipo di Attività o settore Settore Vendite – territorio del Friuli Venezia Giulia .

Date **03/2003 – 03/2013**

Lavoro o posizione ricoperti **Regional Sales Manager** Area Triveneto Business Unit Respiratory & Monitoring Solutions

Principali attività e responsabilità Responsabilità dell'Area Commerciale del Triveneto per tutte le strutture ospedaliere pubbliche e private di presidi monouso ed apparecchiature (marchi Dar, Mallinckrodt, Dimar, Puritan Bennet, Nellcor, Somanetics ed Aspect MS) prevalentemente per Terapie Intensive, Aree di Emergenza, Sale operatorie. In questo ruolo ho avuto la gestione di 2 agenti di vendita, 2 rivenditori ed 1 specialista di prodotto. Gestione gare di appalto - Analisi di budget – Sviluppo rapporti con Key opinion leaders – Formazione e supporto della rete vendita

Nome e indirizzo del datore di lavoro Covidien Italia S.p.A., via Rivoltana, 2/D, 20090 Segrate (MI). Tel. +39 02 703171
www.covidien.com

Tipo di attività o settore Settore Vendite Area Triveneto

Date **11/2001 – 02/2003**

Lavoro o posizione ricoperti **Group Product Specialist** Business Unit Capital Equipment

Principali attività e responsabilità	Responsabilità di massimizzare il potenziale dell'Area Centro – Nord , contribuendo alla definizione degli obiettivi di volume , fatturato e redditività, in coerenza con gli indirizzi commerciali della Direzione di Business Unit. Per apparecchiature elettromedicali (marchi Valleylab elettrobisturi) Gestione e sviluppo della rete dei Sales Product Specialists (6 unità) per una crescita della produttività e valorizzazione della immagine aziendale in collaborazione con il Marketing Management di Business Unit.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Tyco Healthcare Italia S.p.A.. via Rivoltana 2/D , 20090 Segrate (MI)
Tipo di attività o settore	Settore Vendite Area Centro - Nord
Date	01/2000 – 10/2001
Lavoro o posizione ricoperti	Area Manager Surgical
Principali attività e responsabilità	Responsabilità Area Commerciale del Triveneto presso le strutture sanitarie per la vendita di Suturatrici Meccaniche, Sistemi per Emostasi e Linea Capital Equipment per chirurgia tradizionale e laparoscopica mininvasiva. Gestione del team di vendita formato da 5 agenti di vendita e 1 rivenditore.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Tyco Healthcare Italia S.p.A., via G. Crespi 12 – 20134 Milano
Tipo di attività o settore	Settore Vendite Area Triveneto
Date	01/1990 - 12/1999
Lavoro o posizione ricoperti	Agente di Vendita .
Principali attività e responsabilità	Responsabile di vendita per la linea Endomeccanica (core: prodotti per laparotomia e laparo: prodotti per laparoscopia) – linea Suture (sistemi di emostasi tradizionale) – linea Capital (Diagnostica, Minisite, Autosonix e Valleylab). Presenza costante nelle sale operatorie delle strutture ospedaliere per supporto specialistico e ottimizzazione dell'uso degli strumenti chirurgici. Attività di supporto formativo all'uso delle nuove tecniche di chirurgia mini-invasiva e laparoscopica.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Auto Suture Italia S.p.A., via G. Crespi 12 – 20134 Milano
Tipo di attività o settore	Settore Vendite – territorio del Friuli Venezia Giulia e provincia di Belluno
Date	10/1985 – 12/1989
Lavoro o posizione ricoperti	Agente di vendita
Principali attività e responsabilità	Responsabile di vendita, per il territorio del Friuli Venezia Giulia , di presidi monouso (telini, garze di medicazione, cerotti, buste di sterilizzazione, bende gessate per ortopedia...).
Nome e indirizzo del datore di lavoro	ApsiaMed - gruppo GEPI (partecipazioni statali) – Direzione commerciale: Centro Colleoni, Agrate Brianza
Tipo di attività o settore	Settore Vendite – territorio del Friuli Venezia Giulia e Veneto Orientale (Belluno, Treviso, Venezia)
Date	08/1984 – 09/1985
Lavoro o posizione ricoperti	Operatore Socio – Culturale
Principali attività e responsabilità	

Gestione attività sociale e culturale presso una circoscrizione del Comune di Udine e dipendente dall'Assessorato Cultura del Comune. Organizzazione di : corsi di attività ricreativa estiva per i ragazzi, corsi di attività motoria per persone anziane, serate sanitarie , corsi ed attività varie di socializzazione per gli abitanti del quartiere.	
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Comune di Udine – Assessorato alla cultura c/o 9^ Circoscrizione – via Maniago, 33100 Udine
Tipo di attività o settore	Settore Cultura
Date	Mesi estivi dal 1980 – al 1984
Lavoro o posizione ricoperti	Animatore per ragazzi dei Centri Vacanze
Principali attività e responsabilità	Organizzazione e gestione della attività di animazione estiva per ragazzi dai 6 agli 11 anni
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Comune di Udine Assessorato alla Cultura – 9^ Circoscrizione ed attività presso Scuola elementare G. Pascoli di Udine
Tipo di attività o settore	Settore Cultura
Istruzione e formazione	
Date	1977
Titolo della qualifica rilasciata	Diploma di Maturità Scientifica
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Liceo Scientifico “G. Marinelli” di Udine
Date	Aprile 2009
Titolo della qualifica rilasciata	Frequenza
Principali tematiche/competenza professionali possedute	“Regional Sales Management Development Track 2” – professional course
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Covidien – Elancourt Learning Centre (France)
Date	Aprile 2008
Titolo della qualifica rilasciata	Frequenza
Principali tematiche/competenza professionali possedute	“Professional Sales Coaching” - professional course – professional course
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Achieve Global presso Elancourt Learning Centre (France)
Date	Ottobre 2007
Titolo della qualifica rilasciata	Frequenza
Principali tematiche/competenza professionali possedute	“Sales Techniques and development of managerial skill” – professional course

Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione

SDA Bocconi

Date

Marzo 2007

Titolo della qualifica rilasciata

Frequenza

Principali tematiche/competenza professionali possedute

"La gestione del rischio nell'uso dei Dispositivi Medici" - corso di formazione

Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione

Covidien - sede di Segrate

Date

Novembre 2006

Titolo della qualifica rilasciata

Frequenza

Principali tematiche/competenza professionali possedute

"Professional Selling Skills" – professional course

Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione

Achieve Global - presso Elancourt Learning Centre (France)

Date

Dicembre 2006

Titolo della qualifica rilasciata

Frequenza

Principali tematiche/competenza professionali possedute

"Consultative Sales Leader Assessment" – professional course

Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione

Development Dimensions International, Inc., MMV - Segrate

Capacità e competenze personali

Madrelingua

Italiano

Altra(e) lingua(e)

Autovalutazione

Livello europeo ()*

Inglese

Comprensione				Parlato				Scritto	
Ascolto		Lettura		Interazione orale		Produzione orale			
B1	Utente autonomo	B1	Utente autonomo	B1	Utente autonomo	B1	Utente autonomo	B1	Utente autonomo

(*) Quadro comune europeo di riferimento per le lingue

Capacità e competenze sociali

Leadership e competenze comunicative sono quelle che hanno permesso di lavorare sempre con risultati positivi nell'area commerciale, coordinandomi o gestendo colleghi e collaboratori. Soprattutto grazie alle esperienze nel campo sociale (protezione civile e Croce Rossa Italiana) per le situazioni di emergenza e in campo professionale lavorando nell'ambito di organizzazioni complesse e multinazionali hanno permesso di sviluppare competenze nella soluzione dei problemi e nel prendere decisioni oltre che di negoziazione.

Capacità e competenze organizzative

Capacità di gestione di organizzazioni anche complesse che richiedono competenze di pianificazione e programmazione per tradurre idee e programmi dal piano progettuale a quello operativo, per pianificare la propria attività e quelle del proprio staff.

Capacità di gestire persone e gruppi di persone anche in situazioni di stress e difficoltà, di motivarle e creare squadra.

	Tali competenze che si sono rafforzate nell'arco delle diverse esperienze professionali, sono inizialmente maturate nell'ambito del Comitato Regionale della Croce Rossa Italiana del Friuli Venezia Giulia di cui ho ricoperto la carica di Presidente ed anche in gravi emergenze calamitose avvenute nel Paese, durante le quali ho occupato posizioni di comando di centinaia di volontari.
Capacità e competenze informatiche	Buona padronanza degli strumenti Microsoft Office, in particolare Excel e Word. Buona capacità di navigare in Internet.
Riconoscimenti e premi	1993 Auto Suture Italia: President's Club – Honorary Member "Outstanding Sales Achievement" 1993 Auto Suture Italia: Divisional Suture "Sales Leader" 1993 Auto Suture Italia: "Outstanding Salesperson of the year" 1992 Auto Suture Italia: "Outstanding Salesperson of the year" 1991 Auto Suture Italia: "Highest Percentage Increase in Revenue"
Appartenenza a gruppi / associazioni	Croce Rossa Italiana e Associazione Sportiva Dilettantistica di Atletica Leggera
Referenze	
Altre capacità e competenze	
Patente	Automobilistica (patente B)
Ulteriori informazioni	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"