Nascita 16/06/1980
Residenza via Vallesani 16 Bussolengo VR
e-mail:francescascali80@gmail.com

FRANCESCA ROMINA SCALI

Esperienze professionali:

Dic. 2021 informatore medico scientifico **Morgan Pharma Srl** Vicenza.
Dermatologia e ginecologia area Verona/ Vicenza/Mantova.
Scouting e creazione schedario, organizzazione eventi, con primari ospedalieri e meeting.
Partecipazione a fiere.
Organizzazione attività ricerca e selezione medica.
Promozione e informazione prodotti.

Feb.2019 informatore medico scientifico
Laboratorio chimico DECA SPA Verona , Mantova
Informatore medico scientifico area Pediatra, Otorinolaringoiatria, Gastroenterologia e Medicina generale Verona e provincia. Promozione farmacia.
Informazione medico scientifica con attività promozionale .
Fidelizzazione clienti area sanitaria , promozione ricerche scientifiche di settore. Giornata farmacie.

Ott 2018 **Shedir Pharma spa** area Verona e provincia .
Venditore farmacia, Informatore medico, per specialisti Ginecologia, Oculistica, Cardiologia, Dermatologia e Medicina Generale.
Creazione in toto di area Verona, creando e cercando i contatti commerciali e potenziali. Visite ai medici, contatti e organizzazione convegni di settore, ampliamento area e database clienti.Report quotidiani delle visite e relazioni, creando una fitta rete di informazione. Budget mensile pianificato, con obiettivi crescita zona.

Gen 2016 **Pensapharma spa** (farmaco equivalente) Milano sud est.

Informatore medico e venditore canale farmacia (canale equivalenti e classe C) Informazione medica abbinata alla vendita in farmacia, in modo da aprire e sviluppare il canale per l azienda, tentando così di far spazio attraverso l arrivo delle prescrizioni alla apertura del canale farmacia. Mappatura totale del territorio, per ampliare il mercato ed aprire la vendita in farmacia, con promozioni ad hoc, offerte commerciali, invio ordini diretti o indiretti.

Informatore Sales promoter farmacia, per vendita e promozione prodotti. Scouting e acquisizione nuovi clienti, gestione ordini,promozioni, fatture, premi su fatturato. Inserimento nuova clientela, rapportato alla fidelizzazione. Informazione medica, gestione attività commerciali. Sviluppo clientela secondo gli obiettivi definiti di fatturato condividendo i piani d'azioni mirati per specifico cliente. Proporre, condividere ed implementare azioni di sviluppo sui clienti diretti e sviluppare e gestire come consulente vendita azioni finalizzate all'ordine. Sviluppare la copertura territoriali. Trasferire in Azienda le richieste cliente con nuovi prodotti e promozioni.

Nov 2012 **Montefarmaco-Coty** spa Milano farmaco-cosmetica. Responsabile vendite con formazione agenti canale farmacia.
Gestione numero verde nazionale dell azienda per i problemi relativi ai venditori e ai farmacisti per tutto ciò che concerne il post vendita. Risoluzione problematiche e contenziosi di qualunque genere, concernente, qualità, trasporto, insoluti. Analisi dei dati di vendita del mercato di riferimento, gestione ordini e contatti cliente conferma dell'ordine; inserimento dati e ordini gestione delle commesse- analisi disponibilità. Interfaccia continua con produzione, ufficio acquisti e spedizioni. Responsabilità contenziosi, reclami,giacenze, Gestione del post vendita con numero dedicato.

2002 - 20011 impiegata commerciale STEF Italia Milano Gestione commerciale attività ufficio

- Laurea Breve ISF San Raffaele Milano
- Qualifica di Operatore Soc.San. ente accreditato FDE Mantova
-Frequenza universitaria, SAPIENZA Con molti esami della facoltà di scienze e tecniche psicologiche.
-Diploma superiore perito linguistico Ist. Tecnico Turistico con votazione di 84-100, Ist. Umberto Zanotti Bianco .

Ottima conoscenza lingua francese scritta e parlata
Ottima conoscenza lingua inglese scritta e parlata
Buona conoscenza lingua tedesca scritta e parlata.
Ottima Conoscenza del pacchetto Office -AS400- Sap-Ad Hoc Revolution – Lotus Notes – CMR - Windows TMS-sistemi Internet, e vari
sistemi.
Autorizzo al trattamento dei dati personali (D. Lgs. 196/03).