



MARCO GRANDI

Dati personali

Nome: MARCO GRANDI
 Indirizzo: VIA PIANTAZZA 88 QUATER
 30014 CAVARZERE
 Telefono:
 E-mail:
 Data di nascita: 29/10/1970
 Luogo di nascita: CAVARZERE
 Nazionalità: ITALIANA
 LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/marco-grandi-19123835>



Istruzione e formazione

01/1999 - 01/1999 ABILITAZIONE ALBO PROFESSIONALE
 UNIVERSITA' LA SAPIENZA, ROMA
 Abilitazione post-laurea alla Professione di Biologo
 09/1997 - 09/1998 TIROCINIO POST LAUREA
 UNIVERSITA' TOR VERGATA, ROMA
 Collaborazione con Istituto di Medicina Legale
 11/1989 - 03/1996 LAUREA SCIENZE BIOLOGICHE
 UNIVERSITA', PADOVA
 Corso riformato quinquennale con indirizzo Biomolecolare
 Punteggio finale 110/110
 09/1985 - 06/1989 MATURITA' SCIENTIFICA
 LICEO STATALE, ADRIA (RO)

Esperienze lavorative

03/2019 PRESIDENTE C.D.A. (ATTUALE)
 Sistemi Territoriali S.p.A., PADOVA
Presidente del Consiglio di Amministrazione della "Sistemi Territoriali S.p.A.", società interamente partecipata dalla Regione Veneto che opera quale impresa ferroviaria per il trasporto delle persone e merci e, mediante delega di funzioni, quale soggetto gestore delle vie navigabili Regionali.
 07/2019 MEMBRO COMMISSIONE VALUTAZIONE IMPATTO AMBIENTALE (ATTUALE)
 Regione Veneto, Venezia
Membro Commissione Regionale per la Valutazione di Impatto Ambientale (V.I.A.) per la verifica della compatibilità ambientale di un'opera secondo quanto previsto dal D.Lgs. n° 152/2006 e ss.mm.ii.

Dal 01 febbraio 2002 ad oggi, in Novartis Farma con i seguenti incarichi:

- Da febbraio 2002 a dicembre 2006: **Informatore Scientifico del Farmaco** nelle Province di Venezia e Rovigo.

Competenze: vendita; lancio nuovi prodotti

Area Terapeutica: Cardiovascolare-Metabolica e Respiratoria sia sul Medico di Medicina Generale che su Specialisti Pneumologi e Cardiologi.

Dal 2003 al 2006 risultato primo nel ranking annuale di vendite nazionale per i prodotti di competenza.

Vincitore nel 2005 (unico ISF) del World Sales Award per ISF che premiava il top 5% della popolazione mondiale Novartis di tutte le Linee e Franchise.

- Da gennaio 2007 a dicembre 2008: **Specialist Sales Account** per le Province di Venezia, Treviso, Ferrara e parte della Provincia di Modena.

Competenze: vendita; lancio nuovi prodotti; gestione Key Opinion Leader; gestione del Market Access nelle diverse aree di competenza.

Area Terapeutica: Cardiovascolare-Metabolica e Diabetologica su Specialisti Diabetologi e Cardiologi.

- Da gennaio 2009 a dicembre 2018: **First Line Manager (Area Manager)** per la Regione Friuli Venezia Giulia e il Veneto orientale (Belluno, Treviso, Venezia e Padova).

Competenze: gestione e coaching di un Team di ISF (da 10 a 17 unità); vendita; lancio di nuovi prodotti; gestione Key Opinion Leaders; politiche di Market Access nelle diverse aree di competenza; gestione del budget di territorio; implementazione e gestione di progettualità di Area e Marketing di territorio; collaborazione con funzioni di Sede (Dip. Medico-Marketing-Market Access) per implementazione di Strategic Business Plan Aziendali e Local Business Plan di territorio; gestione dei rapporti con organi di governo locale della politica sanitaria (Asl, Farmacisti Ospedalieri e Territoriali, Istituzioni Regionali).

Area Terapeutica: Cardiovascolare-Metabolica, Diabetologica e Pneumologica su Medici di Medicina Generale e Specialisti Pneumologi/Allergologi Diabetologi, Cardiologi, Internisti/Geriatri.

- Da gennaio 2019 ad oggi: **First Line Manager (Area Manager)** per le Regioni Friuli Venezia Giulia, Veneto, Trentino alto Adige ed Est Lombardia (Bergamo, Brescia, Lodi, Mantova e Cremona).

Competenze: gestione e coaching di un Team di 10 Specialist Account; vendita; lancio nuovi prodotti; gestione Key Opinion Leaders; politiche di Market Access nelle diverse aree di competenza; gestione del budget di territorio; implementazione e gestione di progettualità di Area e Marketing di territorio; collaborazione con funzioni di Sede (Dip. Medico-Marketing-Market Access) per implementazione di Strategic Business Plan Aziendali e Local Business Plan di territorio; gestione dei rapporti con organi di governo locale della politica sanitaria (Asl, Farmacisti Ospedalieri e Territoriali Istituzioni Regionali).

Area Terapeutica: Cardiovascolare su Specialisti Cardiologi, Internisti/Geriatri nella gestione di un farmaco innovativo in ambito Cardiologico.

Nel 2009-2010 risultato primo nel ranking nazionale dei First Line Manager per il lancio di 3 nuovi prodotti.

Vincitore nel 2010 (unico First Line Manager) del World Sales Award per



02/1999 - 01/2002

FLM che premiava il top 5% del Management mondiale Novartis di tutte le Linee e Franchise:

INFORMATORE MEDICO SCIENTIFICO
MENARINI, FIRENZE

- Dal 01 febbraio 1999 al 31 gennaio 2002 Informatore Scientifico del Farmaco per conto della Ditta Farmaceutica A. Menarini (Firenze) nelle zone di Chioggia, Riviera del Brenta, Cavarzere e parte della Provincia di Rovigo.

Competenze: vendita; lancio nuovi prodotti.

10/1997 - 01/1999

ARMA CARABINIERI
MINISTERO DIFESA, ROMA

- Dal 02 ottobre 1997 al 31 gennaio 1999, avendo vinto il concorso di rafferma biennale volontaria per Ufficiali dell'Arma dei Carabinieri, in servizio presso il **"Raggruppamento Carabinieri Investigazioni Scientifiche" - Sezione di Biologia** con il grado di Tenente svolgendo attività di biologo molecolare, finalizzata alle indagini Pubblica Sicurezza, di Polizia Giudiziaria e Scientifica e alla ricerca di laboratorio per la messa a punto di nuove e più efficaci metodiche di analisi.

Lingue

ITALIANO	Madrelingua
INGLESE	Buono

Competenze

PEOPLE - MANAGEMENT	Molto buono
BUSINESS MANAGEMENT	Molto buono
DIGITAL	Molto buono
SALES	Molto buono
MARKET ACCESS	Buono

Corsi

2019	Fundamentals of Management
2018	English Course (EF - English Live School) (completato)
2017	English Course (Go Fluent - English as a business communication tool) (completato)
2016	English Course (Go Fluent - English as a business communication tool) (completato)
2015	English Course (Go Fluent - English as a business communication tool) (completato)
2014	English Course (Go Fluent - English as a business communication tool) (completato)
2014	MANAGER COACHING (Sales Coaching 3.0 - Maxim Consulting MILANO) - gestione e motivazione del Team; nuovi modelli di coaching personalizzato; ascolto dei bisogni; assegnazione/monitoraggio degli obiettivi; gestione della delega (completato)

- 2013 TRAINING & DEVELOPMENT PROGRAM For Manager (Università LIUC - Catteneo MILANO) - update skills di specifica competenza per Managers. (completato)
- 2013 BUSINESS FINANCE FOR EVERYONE (Celemi) - gestione ottimale del business e del budget di territorio. (completato)
- 2011 RISORSE E RELAZIONE NELLA PARTNERSHIP TRA IMPRESE DEL FARMACO E SISTEMA SANITARIO NAZIONALE (Scuola di Direzione Aziendale - Università Bocconi MILANO) - gestione del rapporto tra Industria Farmaceutica e Governo della Sanità Pubblica. (completato)
- 2010 DINAMICHE EVOLUTIVE PER LA MEDICINA GENERALE (Scuola di Direzione Aziendale - Università Bocconi MILANO) - gestione del rapporto tra Industria Farmaceutica e Sanità nel nuovo contesto di organizzazione della Medicina di Territorio (Medicina di Gruppo e I (completato)

Hobby e interessi

RUNNING

Attività extracurricolari

- Ottobre 2004: CORSO PER ADDETTO ANTINCENDIO (MEDIO) (Comando VV. FF. - Prov VENEZIA)
- 2005: 22° CORSO PER VOLONTARI DI PROTEZIONE CIVILE (Comando VV. FF. - Prov VENEZIA)
- 2006: CORSO DI PRIMO SOCCORSO PER LA POPOLAZIONE (Croce Rossa Italiana - Prov VENEZIA)

