

RICCARDO IZZI

izzi.riccardo@yahoo.it

Mobile 346 2853276



Partendo dal ruolo di Informatore Scientifico del Farmaco ho ricoperto posizioni di crescente responsabilità sino al ruolo di Direttore Vendite. Ho organizzato lo start up di Intendis SpA, azienda focalizzata in dermatologia, selezionando ed organizzando tutta la Sales Force. Ho realizzato continui e significativi incrementi di fatturato sia dei prodotti storici che dei prodotti lanciati. Ho avuto modo di acquisire esperienza nella negoziazione e gestione di accordi di distribuzione dei quali sono stato il riferimento. Più volte ho riorganizzato la rete di vendita curando non solo l'allocazione delle risorse umane, ma in modo particolare la loro formazione. Nel mio ruolo di Leader/Coach ho formato gli Area Manager tramite corsi Train The Trainer. Ho introdotto in Bayer la "Vendita Emotiva" centrata non sul prodotto, ma sui bisogni del cliente. Mi sono occupato di marketing e strategia acquisendo e lanciando nuovi prodotti con la tecnica delle vendita emotiva integrata alla multicanalità. Sono un Trainer certificato in NLP direttamente da Bandler. Autore di due libri: "La Vendita Emotiva nell'informazione scientifica del farmaco" tradotto anche in inglese: "Emotional Selling for Medical Sales Representatives" e "Il Leader Emotivo – la forza delle emozioni" tutti editi da Franco Angeli.

Aprile 2017-oggi Libero Professionista Roma
Licenced NLP Trainer e Coach esperto in Vendita Emotiva e Leadership Situazionale.
Autore e Consulente Marketing-Vendite

Il 4 aprile 2017 ho lasciato la Bayer con un accordo consensuale per rientrare a Roma dove ho avviato la mia impresa personale dedicata alla consulenza, formazione e coaching con particolare vocazione al settore farmaceutico in cui ho maturato la mia trentennale esperienza. Convinto assertore che in ogni persona c'è già tutto quello che serve al suo successo, ho aiutato centinaia di ISF ed Area Managers a sviluppare il loro potenziale. Ho ideato e implementato il modello della vendita emotiva nell'informazione scientifica del farmaco per massimizzare l'efficacia della visita F2F e trasformarla in una base su cui costruire la multicanalità totalmente gestita dall'ISF (email, telefonate, web call). L'uso etico della PNL migliora l'efficacia della comunicazione e per insegnarla ho ottenuto la licenza di Trainer in NLP negli USA direttamente dal fondatore di questa disciplina: il dr. Richard Bandler. Per questo posso rilasciare certificazione internazionale a chi frequenta i miei corsi qualificandoli come Practitioner in NLP e Master Practitioner in NLP. Come Coach aiuto le persone a divenire consapevoli della loro naturale leadership indipendentemente dal ruolo che hanno nella loro attività lavorativa e su questo tema ho scritto un importante libro edito dalla Franco Angeli: "Il leader emotivo – la forza delle emozioni"

RICCARDO IZZI

izzi.riccardo@yahoo.it

Mobile 346 2853276

2014-2017 **Bayer Consumer Health** **Milano**
National Sales Manager, Trainer Vendita Emotiva e Coach

Dal 7 febbraio 2014 Bayer Dermatology è stata integrata in Bayer Consumer Health per divenire un'importante leva di sell out per la Divisione. L'Italia è stato un Paese guida per l'integrazione partendo con un progetto pilota basato sulla VENDITA EMOTIVA di cui sono l'ideatore. Il modello ha avuto grande successo e ha permesso di far diventare Advantan il prodotto più prescritto dai Pediatri in soli 6 mesi d'informazione scientifica (i pediatri non erano mai stati visitati in precedenza, perché Schering Spa, proprietaria del marchio, non lo aveva mai posizionato su questo target). In questo nuovo approccio non esiste un'intervista standard, ma messaggi chiave che l'ISF adatta ai bisogni dell'interlocutore. Numerosi *Message Recall* hanno dimostrato l'efficacia di questo nuovo approccio capace di portare la memorizzazione del messaggio a livelli molto superiori a quelli ottenibili con la classica intervista. Il prodotto non viene mai menzionato nelle fasi iniziali dell'intervista, ma solo dopo che è emerso con chiarezza il bisogno del medico. La *Mission* della linea HCP è quello di trasformare l'approccio della Divisione Consumer Health da *sell in* a *sell out*. Per far questo si è scelto un modello d'integrazione che lasciava invariata la struttura organizzativa delle due reti vendita, ma univa le rispettive abilità e la VENDITA EMOTIVA insieme all'approccio in MULTICANALITA' (eMail+ Vendita Emotiva Telefonica) ha assunto un ruolo di primo piano per il successo dei prodotti, dimezzando il costo/contatto e incrementando l'efficacia di vendita della rete HCP.

2012-2014 **Bayer Dermatology** **Milano**
Direttore Vendite

Dal 1 gennaio 2012 Intendis SpA è stata fusa per incorporazione in Bayer SpA divenendo Dermatology.

La struttura organizzativa è rimasta invariata fino a febbraio 2014, quando la Dermatology è diventata parte integrale di Bayer Consumer Health trasformandosi in linea Health Care Professionale (HCP) visitando medici (DERM-PER-MMG-ALL) e una selezione di farmacie. Il ruolo strategico della ex Intendis si è chiarito prima con la trasformazione in Bayer Dermatology e poi con la decisione dell'incorporazione all'interno della Divisione Consumer Health nel mese di febbraio 2014..

2005 - 2011 **Intendis SpA (poi parte di Bayer Health Care dal 2007)** **Milano**
Direttore Vendite

La posizione di Direttore Vendite riporta direttamente all'Amministratore Delegato. Fatturato 30 Milioni di Euro. Organico attuale: 6 Area Manager, 52 ISF, 1 addetta alle Gare Ospedaliere, 1 addetta alla Sales Force Effectiveness, 1 Assistente. Alla nascita dell'azienda, nel 2005 in attesa di avere nuovi prodotti, mi è stato affidato il compito di sviluppare i prodotti storici il principale dei quali era Travocort che oggi fattura il 50% in più rispetto al 2004 anche grazie ad un modello di gestione che prevede un'azione sinergica con la linea farmacia (da qui la conoscenza del canale farmacia).

RICCARDO IZZI

izzi.riccardo@yahoo.it

Mobile 346 2853276

Risultati:

- Nell'ottobre 2004 sono stato chiamato ad organizzare la nuova struttura aziendale di Intendis SpA, cosa che ho fatto in sole 6 settimane guidando lo spin-off da Schering SpA. La sfida principale è stata la formazione ed il cambiamento culturale della rete di vendita presa da Schering SpA (35 ISF e 4 AM) dedicandoli alla dermatologia.
- Il 2005 è stato chiuso con un +10% (a valore) rispetto all'anno precedente.
- Nel 2006 siamo stati autorizzati da Casa Madre a raddoppiare la forza di vendita tramite l'acquisizione, in staff leasing, di nuovi ISF e AM. La filiale italiana diventa la più importante e la nuova Sales Force, operativa nel mese di gennaio 2006 arriva a 70 ISF e 8 AM. L'anno chiude con un + 8 % (a valore).
- Nel 2006 per la gestione delle molecole non strategiche (antiemorroidari) ho realizzato accordi di distribuzione molto vantaggiosi per l'azienda.
- Nel 2007 lancio del Token da 30g in regime di rimborsabilità che sin dall'inizio supera la molecola di riferimento. Chiudiamo l'anno con un +7% (a valore).
- Nel 2008 continua il grande successo di Travocort nonostante il mercato in cui competiamo sia stato invaso da 13 generici. Chiudiamo l'anno con un + 2% (a valore).
- Nel 2009 dopo aver dimostrato che è possibile gestire in modo efficace una rete mista a tutto vantaggio della flessibilità e dei costi variabili, visto il patrimonio umano rappresentato dagli ISF in Staff Leasing Casa Madre ci ha autorizzato all'assunzione a tempo indeterminato degli stessi avendo gli stessi raggiunto un livello di formazione molto elevato.

2003-2004 Schering SpA Roma

Area Manager Ginecologia per Italia Centrale

Sono stato chiamato alla guida di un'importante parte dell'Italia Centrale (Lazio, Abruzzo, Molise, Campania). Ho ereditato un'area storicamente perdente nel lancio delle pillole contraccettive. Abbiamo lanciato la nuova pillola contraccettiva (Yasmin) diventando subito la prima area sia in termini di unità che di IP. Il successo è stato ottenuto tramite la gestione di 12 ISF che hanno formato una squadra coesa capace di lavorare per obiettivi. Lo stile di leadership da me adottato è quello che si rifà alla flessibilità legata all'analisi della maturità professionale dei collaboratori ed al modello di formazione e delega che ne consegue (in linea con il modello della Leadership Situazionale)

1992-2002 Farmades SpA Roma

Area Manager Lazio

Ho ereditato una situazione di alta conflittualità dovuta all'allontanamento dei due precedenti AM ed alla riunificazione in una sola area della regione Lazio. Nonostante fossi il più giovane del gruppo, ho avuto modo di ricompattare il team e condurlo al successo su tutti gli ultimi lanci effettuati dall'azienda in campo ginecologico (Levofolene, Nuvelle, Miranova in particolare, unico caso in cui una pillola Farmades vendeva più di una pillola Schering in contemporaneo lancio: Arianna).

RICCARDO IZZI

izzi.riccardo@yahoo.it

Mobile 346 2853276

1990-1992 **Sigma Tau SpA** **Roma**

ISF Ospedaliero

- Vendite triplicate negli ospedali di competenza
- Gestione gare ospedaliere
- Gestione pre-marketing nuovi farmaci

1988-1990 **Sigma Tau SpA** **Roma**

ISF

- Ottimi risultati di vendita
- Flessibilità e capacità di fare lavoro di squadra
- Ottime capacità organizzative

1987-1988 **Boehringer Ingelheim SpA** **Roma**

ISF

- Riorganizzazione di una zona “abbandonata”
- Immediati successi nelle vendite
- Ottimi rapporti interpersonali con colleghi e medici

Dati Anagrafici

- Luogo e data di nascita: Roma 3 gennaio 1958
- Stato civile: coniugato con 2 figli
- Residenza: Via Perseo, 21 - 00012 Guidonia (Roma)
- Telefono casa (Fax): 0774 572614

Formazione, corsi, interessi

- Laurea in Farmacia e specializzazione universitaria in erboristeria più 10 esami aggiuntivi a medicina e chirurgia
- Ottima conoscenza della lingua inglese
- Licenced Trainer in NLP direttamente dal dr. Richard Bandler in Florida
- Autore di due libri: “La vendita emotiva nell’informazione scientifica del farmaco” che è stato anche tradotto in inglese (Emotional Selling for Medical Sales Representatives) e “Il leader emotivo – la forza delle emozioni”.
- Paracadutista, pilota d’aeroplano, scrittore.

Riccardo Izzi

Ai sensi del D.Lgs. 196/2003 e successive modifiche, presto il consenso al trattamento dei miei dati personali.