

## **LUIGI MARIA FERRIGNO**

Mobile: +39 3488200900

Mail: luigimariaferrigno@gmail.com

### **Riservata Personale**

ho maturato una solida esperienza come, **Managing Director, Direttore Marketing e Vendite, Sales Manager e Country Manager**, all'interno di multinazionali del settore **BiIngegneria Tissutale, Diagnostico, BioMedicale, Farmaceutico, Petrolifero e dei Trasporti** (Abbott, Roche, Alitalia, Air One, Fidia, Geymonat e Abbvie, Chevron) con specifiche competenze in molteplici aree specialistiche (quali la Cardio Chirurgia, Cardiologia interventistica, chirurgia plastica, l'ortopedia, la chirurgia vascolare, la chirurgia generale, la reumatologia, la dermatologia, la diabetologia, i Centri Grandi Ustioni ed i laboratori diagnostici) e con responsabilità di gestione di tutto il territorio **Nazionale ed Internazionale** EMEA

Ho costruito, gestito e mantenuto eccellenti rapporti di partnership con i Key Opinion Leader e gli Stakeholder del settore (Regioni – ministeri – AIFA- EMA). Mi sono occupato del business affidatomi dalle prime fasi di start-up al suo consolidamento, alla gestione, creazione ed espletamento delle gare d'appalto, attuando politiche di CRM e CLM e Market Access, Auditing e Controllo di gestione, monitoraggio dei processi e del sistema di controllo interno (SCI) e organizzazione e controllo, e garantendo il supporto di politiche regolatorie/logistiche, ponendo in essere valutazioni economiche, controllo strategico e controllo di gestione outcome research e budget impact analysis.

Ho sempre garantito il raggiungimento degli obiettivi di business, ottenendo eccellenti performance sia personali che di Team Work

In particolare ho sviluppato specifiche competenze nell'ambito di:

- *Amministrazione finanza e Controllo di Gestione*
- *Segmentazione e profilazione dei mercati B2B e B2C*
- *Analisi, misurazione e gestione della customer value proposition*
- *Posizionamento strategico delle value proposition*
- *Manovre competitive: price competition e value competition*
- *Channel management e progettazione di una rete di vendita*
- *Allocazione delle risorse e Payers*
- *Misurazione delle performances e reporting*
- *Valutazione della NPS (Net Promoter Score)*
- *Metodologia D.M.A.I.C. e ottimizzazione dei processi inter e extra aziendali attraverso la Lean Management*
- *Logica PDCA (Plan Do Check Act) per il monitoraggio dei processi*
- *Consultative Selling*
- *Auditing*

*Professional Skills :*

- *Managing Director*
- *Country Manager EMEA*
- *Quality – Regulatory Manager*
- *Sales and Marketing Manager*
- *Sales Area Manager*
- *MBA*
- *General Management*

Master in Economia Politica e Gestionale;

Master in Marketing e Strategie di Vendita Complessa in Sanità;

Master Marketing e comunicazione;

*Il calcolo del rischio nella gestione di imprese strutturate a livello internazionale all'interno del mercato sanitario, ed industriale , Master in Risk Management, di controllo e di Governo dell'Impresa*

L.E.A.D (Leadership Education And Development)  
Gallup University, London

### **CONOSCENZE LINGUISTICHE ed INFORMATICHE**

Ottima conoscenza della lingua inglese, francese e spagnola

Ottima conoscenza dei principali applicativi della MICROSOFT ( Excel, PowerPoint, Word, Access, Internet Explorer, Outlook Express, Lotus Notes), esperienze in Trade, e-commerce e web-marketing.

Buona conoscenza del protocollo di trasmissione TCP/IP e delle principali architetture di Rete

Invio alla Vostra attenzione una sintesi del mio profilo professionale che ritengo possa risultare utile per i Vostri futuri progetti.

Ringrazio anticipatamente per l'attenzione e porgo i miei più cordiali saluti

Luigi Maria Ferrigno