

INFORMAZIONI PERSONALI

Zabbari Daniele

📍 Via Argine Ducale, 197, 44122 Ferrara (Italia)

☎ +393454344715

✉ danizabba@gmail.com

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

01/01/2018–alla data attuale

Project Manager

Consorzio "In Farmacia", Bologna (Italia)

Da Gennaio 2018 ho realizzato ,per conto del Consorzio "In Farmacia" una linea di integratori per cani e gatti.

La linea prende il nome di "Pet's Integra" I prodotti sono venduti e promossi direttamente nelle farmacie.Oltre allo sviluppo e la progettazione dei prodotti , mi sono occupato della formazione della rete agenti Unico e circa 100 titolari di Farmacia.

Mi occupo inoltre dei contatti e della gestione di alcuni Medici veterinari opinion leader .

01/01/2016–alla data attuale

Sales e Marketing Manager linea veterinaria (contratto di consulenza)

Natura Omnia S.R.L., Rovigo

Sono responsabile della realizzazione della nuova linea di prodotti veterinari per Natura Omnia S.R.L. Nella posizione di Sales e Marketing Manager strutturo la rete vendita Italia, contribuisco alla formulazione e sviluppo prodotti della linea, trattengo direttamente i rapporti con i key opinion leaders.

In 12 mesi dalla nascita i prodotti della linea veterinaria hanno portato un incremento dell' 8 % dell'intero fatturato aziendale.

01/01/2014–alla data attuale

Project Consultant progetto "Pet food in farmacia"(contratto di consulenza)

Prodes S.R.L., Neive (Cn)

Seguo la realizzazione di un progetto sullo sviluppo e incremento del settore veterinario e vendita pet food all'interno delle farmacie (ad oggi 150 farmacie) aderenti al consorzio "In Farmacia". Tengo corsi di formazione per la vendita di pet food in farmacia rivolti ai farmacisti. Ho tenuto aula e formato circa 200 farmacisti.

01/10/2008–alla data attuale

Tutor e formatore rete vendita Pet's Planet (contratto di consulenza)

Prodes S.R.L, Neive (Cn)

Svolgo mansioni di tutor e formazione per gli affiliati Pet's Planet. Ho tenuto corsi di formazione sull'alimentazione del cane e del gatto e sulle tecniche di vendita del pet food presso i consumatori finali e i medici veterinari

01/01/2007–01/06/2008

Field Sales manager diabetes care (insuline e devices) regioni Emilia Romagna e Marche

Novonordisk farmaceutici S.P.A, Roma

Gestione delle persone: coordinavo 8 product specialist su target specialistico (diabetologo, endocrinologo, internista e pediatra) e un key account. Attività svolta: Sviluppo skills commerciali del team, coaching, analisi prestazione/risultato, elaborazione degli obiettivi annuali per il key account e per i singoli product specialist. Gestione diretta dei key opinion leaders

Gestione risorse economiche. Attività svolta: definizione di obiettivi e piani di mercato in market share e volumi, elaborazione budget, pianificazione attività, allocazione corretta delle risorse economiche nel rispetto delle linee guida aziendali, gestione delle risorse territoriali, allocazione product specialist/zone, analisi potenziale di zone, analisi operatività della field force, sviluppo di piani di azione

per migliorare i risultati in aree critiche.

- 01/01/2004–31/12/2007 **Area Manager per Bologna e provincia e parte delle provincie di ferrara e Ravenna**
Astrazeneca S.P.A, Milano
Coordinavo 9 informatori scientifici e 1 informatore scientifico specialist su target specialistico (gastroenterologo, cardiologo e pneumologo) e sul medico di medicina generale. Attività svolta: coaching, sviluppo e valorizzazione del team, analisi prestazione/risultato, performance management per i singoli informatori, elaborazione obiettivi annuali, allocazione budget, rapporti diretti con i key opinion leaders.
- 01/01/2000–31/12/2003 **Informatore scientifico specialist su esclusivo target ospedaliero**
Astrazeneca S.P.A, Padova, Bologna, Ferrara
Informazione scientifica su medici specialisti ospedalieri.
Raggiungimento e superamento ogni anno degli obiettivi di vendita. Nell'anno 2003 premiato come top performer a livello Italia
- 01/01/1991–31/12/1999 **Informatore scientifico del farmaco su medico di medicina generale e ospedaliero**
Astra S.P.A., Ferrara, Rovigo, Padova, Venezia
Informazione scientifica su medico di medicina generale e ospedaliero.
Nel 1991 top performer tra gli informatori scientifici a livello italia. Gestione dei territori molto variata di anno in anno (Veneto e Emilia Romagna).
Aumento delle vendite e allargamento del mercato nei territori in gestione.
Accesso al sistema premiante extra per i top 20 informatori Italia per tre anni consecutivi.
- 01/09/1988–31/12/1990 **Informatore scientifico del Farmaco**
Simes S.P.A, Ferrara, Rovigo
Informatore scientifico del farmaco su medici di medicina generale e ospedalieri.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- 2007–2007 **Corso di coaching per Field sales Managers**
Krauthammer int., Roma
- 2005–2005 **Corso "Leading for result" per Area manager**
SFE Academy Brussels, Brussels (Belgio)
- 2004–2004 **Corso "Coaching per Area Manager"**
Right Management Consultant, Milano
- 2004–2004 **Corso di "Customers relationship management"**
Milano
- 2003–2003 **Outdoor training per team building**
Arona
- 2002–2002 **Corso di aggiornamento per Informatori scientifici**
Università degli studi di Modena e reggio Emilia

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre italiano

Lingue straniere

inglese

COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
B2	B2	B1	B1	B1

Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato
 Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze comunicative

Ottime esperienze comunicative acquisite nelle mie esperienze professionali di vendita prima e di area manager, formatore e tutor successivamente.

Competenze organizzative e gestionali

Leadership. Sono stato e sono responsabile di team composti da diverse persone. Attualmente sono punto di riferimento per quanto riguarda la formazione e l'assistenza sul campo degli informatori e dei futuri Area manager della linea veterinaria di natura Omnia S.r.l. , dei farmacisti coinvolti nel progetto "pet food in farmacia" e degli affiliati della rete Pet's Planet. Dal 2004 sono stato direttore sportivo prima e dirigente poi di una squadra di Hockey in line (Ferrara Hockey) e attualmente sono il presidente provinciale F.I.R.S (Federazione Italiana Sport Rotellistici), federazione affiliata al CONI.

Competenze professionali

Spiccato orientamento commerciale, competenze di coaching, Da sempre sono impegnato nella formazione, crescita e motivazione di Informatori scientifici e venditori. Competenze di performance management e sales forces effectiveness. Competenze di vendita, tecniche di vendita e comunicazione.

Competenze digitali

AUTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Utente autonomo	Utente autonomo	Utente autonomo	Utente autonomo	Utente autonomo

Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione