

Alessandro Toscano

53100 SIENA - tel

Email:

Sintesi professionale

Manager con 35 anni di esperienza nel settore farmaceutico maturata principalmente come **Sales Manager in AstraZeneca** azienda multinazionale leader nel settore dei farmaci e come **Sales & Marketing manager in Krka** farmaceutici azienda multinazionale leader nel settore dei farmaci generici.

Ho gestito con successo il **lancio di importanti farmaci** interfacciandomi con tutti i principali stakeholder del settore.

Ho implementato importanti progetti innovativi tesi al miglioramento della qualità di vita del paziente in collaborazione con vari enti (Regione Toscana, ANMCO, Regione Lazio).

Dal maggio 2018 a aprile 2022 componente della Deputazione generale **Fondazione Monte Paschi di Siena**

Esperienze Professionali

Marzo 2026 a oggi

Sales Area Manager **THERAMEX** Farmaceutici

Principali responsabilità:

- Selezione e implementazione della rete di Informatori Medico Scientifici
- Responsabilità di vendita nel mercato
- Definizione delle strategie commerciali e dei piani di business regionali.
- Accesso e Gestione Gare Regionali/area Vasta/ASL/A.O.
- Gestione Progetti MKTG regionali
- Definizione e sviluppo piani di coaching
- Definizione obiettivi di vendita Italia, definizione delle operatività, definizione dei piani commerciali.
- Gestioni rapporti con i KOL delle aree terapeutiche e definizione delle iniziative

Giugno 2024 a Marzo 2026 Start up per l'Italia Regional Nutrition Lead **Lionhealth**

Principali responsabilità:

- Selezione e implementazione della rete vendita (Regional Nutrition Manager).
- Responsabilità di vendita nel mercato
- Definizione delle strategie commerciali e dei piani di business regionali e per l'Italia.
- Accesso e Gestione Gare Regionali/area Vasta/ASL/A.O.
- Gestione Progetti MKTG regionali
- Implementazione CRM (Call plan, visite, dati vendita)
- Definizione e sviluppo piani di coaching
- Definizione obiettivi di vendita Italia, definizione delle operatività, definizione dei piani commerciali

Gennaio 2020 a maggio 2024

Direttore Commerciale Laboratori Aliveda

Principali responsabilità:

- Selezione e implementazione della rete vendita (Area Manager e isf).
- Responsabilità di vendita nel mercato
- Coordinamento della Direzione Medica e Marketing su tutte le attività di medica e marketing per l'Italia.
- Definizione delle strategie commerciali e dei piani di business per l'Italia.
- Implementazione CRM (Call plan, visite, dati vendita)
- Definizione e sviluppo piani di coaching per AM
- Definizione obiettivi di vendita Italia, definizione delle operatività per AM e ISF, definizione dei piani commerciali.
- Negoziazione con grossisti e depositi per acquisto prodotti

Maggio 2014 dicembre 2019

Consulenza Sales settore Farmaceutico/Nutraceutico

Aprile 2012 aprile 2014

KRKA Farmaceutici (farmaci equivalenti)

Start up per l'Italia: ruolo

Sales & Marketing Manager (sede Milano)

Principali responsabilità:

- Selezione e implementazione della rete vendita + market access (Area Manager, KAM e isf) con inizio attività di territorio da giugno 2012.
- Responsabilità di vendita nel mercato retail e ospedaliero (aggiudicate 3 gare ospedaliere di area vasta nel mercato CNS).
- Gestione delle attività di Market Access e tender per l'Italia.
- Gestione gare ospedaliere
- Negoziazione con grossisti e depositi per acquisto prodotti
- Coordinamento dei Product Manager senior su tutte le attività di marketing per l'Italia.
- Definizione delle strategie commerciali e dei piani di business per l'Italia.
- Definizione obiettivi di vendita Italia, definizione delle operatività per ISF e KAM, definizione dei piani commerciali.
- Definizione e gestione piani incentivi per la rete vendita

2001– aprile 2012

ASTRAZENECA farmaceutici S.p.A.

2001 - 2012

Direttore Vendite

Regioni: Lombardia, Piemonte, Liguria, Emilia Romagna, Toscana, Umbria, Lazio, Marche.
Coordinamento e gestione delle attività con un massimo di 13 Area manager e 118 ISF/ISF Specialist

Principali responsabilità:

- Guida delle linee Task Force e primary care: medicina generale, Pneumologia, Cardiologia, Gastroenterologia, Diabetologia, Reumatologia.
- Responsabile del raggiungimento degli obiettivi vendita per Symbicort, Crestor, Brilique, Nexium, Ratacand, Onlglyza e Vimovo nel rispetto della strategia aziendale;
- Definizione delle strategie commerciali e dei piani di business a livello regionale;
- Coordinatore delle attività di market access (regionale e PTO) per i prodotti primary care;
- Partecipazione a team di prodotto, realizzazione piani strategici e coordinamento delle attività con i responsabili Marketing, Market Access, Medica, Regulatory e Ricerca Clinica;
- Sviluppo, tramite il coaching, delle competenze degli AMs;
- Definizione processo e strumenti per la valutazione e lo sviluppo delle risorse umane;
- Gestione rapporti con i KOL delle aree terapeutiche e definizione delle iniziative nazionali/regionali
- Definizione. Pianificazione e allocazione del budget per area;
- Implementazione piani d'azione territoriale;
- Definizione processo di Segmentazione e Targettizzazione clienti GPs e Specialisti
- Selezione di nuovi ISF (in collaborazione con HR);
- Definizione e gestione piani incentivanti per prodotto;

1996 -2000

Area Manager Astra Farmaceutici S.p.A.

per le regioni Toscana e Umbria: coordinamento di 12 isf

Principali responsabilità:

- Guida e gestione di 12 isf.
- Lancio di 3 nuovi prodotti respiratori, Pulmaxan- Oxis – Bambec su medesimo target specialistico pneumologico
- Sviluppo delle competenze degli ISF (2 di loro sono passati al ruolo di Area Manager)
- Controllo gestione territoriale.
- Presidio implementazione strategia e tattica aziendale con le attività correlate (comunicazione, copertura, frequenza, media visite, piani commerciali mirati).
- Selezione nuovi isf.

1994 -1996 isf Astra linea ospedaliera

1989 -1994 isf specialist Merck Sharp & Dhome

1988 -1989 isf Dompe' farmaceutici

Siena Arezzo Grosseto

Siena Arezzo Grosseto

Siena e provincia

Formazione: ISEF presso l'Università di Firenze (non completato, effettuati 22 esami)-
Diploma Maturità Istituto T. Sarrocchi

Lingue Straniere: francese buono, inglese scolastico

Conoscenze informatiche: Ottima conoscenza pacchetto Office

Corsi di aggiornamento:

- “Elementi di legislazione del lavoro” (Studio Aziz & Associati Milano, 2006)
- “Osservazione e Valutazione” (GSO, 2006)
- “Lo sviluppo degli Area Mangers” (HR TEAM, 2004)
- “La guida della rete nel settore farmaceutico” (Winch, 2002)
- “Il Coaching: osservazione-feedback-piano di sviluppo” (RIGHT Management Consultants, 2002)
- “Management e Leadership in AZ” (Towers Perrini, 2001)

Dati Anagrafici: nato a Pomigliano d'Arco (NA) il 10.12.1965

Stato Civile: [REDACTED]

Stato di Leva: Milite assolto in qualità di Carabiniere ausiliario presso la stazione CC di Certaldo (Fi).

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali in ottemperanza alla legge 196/2003