

## INFORMAZIONI PERSONALI

**LUCIANO BONGIOVANNI**

📍 Via Cassia 1821/A 00123 ROMA (RM)  
☎ +39 06 30 89 23 85 📠 +39 331 20 72 268 / +39 331 422 47 94  
✉ bongiovanniluciano@libero.it

Sesso M | Data di nascita 12/09/1964 | Nazionalità Italiana

**PROFESSIONAL PROFILE**

Executive Consultant con ampia esperienza nel settore farmaceutico, medicale e delle biotecnologie. Esperto in sales & marketing, business development, market access, training & coaching, team building, talent acquisition e talent management. Approfondita conoscenza di aree terapeutiche specialistiche, quali wound care, chirurgia plastica, chirurgia generale, pneumologia, cardiologia, ortopedia, ginecologia, oncologia, dermatologia, neuroscienze.

Dal Settembre 2015, svolgo l'attività di consulente *freelance*, mettendo le mie competenze e la mia esperienza a disposizione dei miei clienti, con l'ambizione di essere per loro un partner affidabile ed un punto di riferimento per l'ideazione, lo sviluppo e l'esecuzione di progetti innovativi nell'ambito formativo o di business aziendale, allo scopo di rendere concrete le opportunità di successo nella propria attività.

Con approccio analitico e pragmatico, mi impegno a trovare, nel ventaglio delle scelte possibili, la soluzione migliore che soddisfi le esigenze del cliente, avendo cura dei dettagli e puntando all'eccellenza, con senso di responsabilità e partecipazione.

ESPERIENZA  
PROFESSIONALE

Gennaio 2016

 [www.sintexservizi.it](http://www.sintexservizi.it)

## Ruolo

Direttore Commerciale - Consultant

## Settore - Attività svolta - Responsabilità

Attività relativa a servizi di ideazione, organizzazione e realizzazione di congressi, convegni, simposi e convention in ambito scientifico e di area medico ed infermieristica. Gestione e cura dei rapporti con i clienti/committenti, finalizzato allo sviluppo del business e all'espansione dell'attività in aree terapeutiche nuove, su tutto il territorio nazionale. Coordinamento esterno di un team di lavoro multifunzionale. Verifica e controllo delle procedure interne, delle procedure relative all'Educazione Continua in Medicina, del budget evento, secondo gli impegni assunti in accordo con la direzione generale.

Settembre 2013-Dicembre 2015

 [www.smith-nephew.com](http://www.smith-nephew.com)

## Ruolo

Business Unit Director – Advanced Wound Management

**Settore - Attività svolta - Responsabilità**

Direttore della Business Unit Advanced Wound Management. Attività relativa ai prodotti per la cura delle ferite, come medicazioni avanzate, medical equipment e prodotti farmaceutici. Gestione diretta e indiretta di un team di 50 persone, appartenenti a diversi gruppi funzionali: marketing, vendite, clinical affairs, regulatory affairs e compliance, logistica, servizio clienti, finance controlling. Membro del gruppo di lavoro “modern wound dressings” in Assobiomedica. Interazione diretta con agenti di vendita, grossisti e distributori

Gennaio 2011 - Settembre 2013



[www.cryo-save.com](http://www.cryo-save.com)

**Ruolo**

Direttore Operations e Country Manager

**Settore - Attività svolta - Responsabilità**

Segmento di mercato delle biotecnologie e cellule staminali. Direttore operativo e Country Head per l'Italia. Responsabile del team di vendite e marketing, customer care, logistica, finance, HR. Sales Force dedicata e collaborazione con partner ed agenti di vendita.

Febbraio 2005 – Dicembre 2010



[www.cryo-save.com](http://www.cryo-save.com)

**Ruolo**

Business Unit Director- Wound Therapeutics

**Settore - Attività svolta - Responsabilità**

Direttore della Divisione Wound Therapeutics. Attività relativa ai prodotti per il trattamento delle lesioni cutanee. Responsabile del team di vendite, marketing, medical affairs, customer service. Membro del gruppo di lavoro “modern wound dressings” in Assobiomedica.

Novembre 1989 – Gennaio 2005



[www.bms.com](http://www.bms.com)

Divisone Farmaceutica

- BU Neuroscience	Regional Sales Manager	Dal 2003 al 2005
- Primary Care	Area Manager	Dal 2001 al 2003
- Marketing	Marketing Manager	Dal 1999 al 2001
- Marketing	Product Manager	Dal 1998 al 1999
- Cardiovascular Franchise	Product Specialist	Dal 1996 al 1998
- Primary Care	Sales Rep	Dal 1989 al 1996

**ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

2001 **Abilitazione alla professione di Biologo - N° Iscrizione ONB 043386**

1989 **Laurea in Scienze Biologiche – Università di Catania**

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre ITALIANO

INGLESE

Sostituire con la lingua

COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
C1	C1	C1	C	C1

Competenze comunicative

**Comunicazione**

Business & Scientific Communication, Media e Web Communication

Relazioni professionali con la comunità medica e scientifica, Regioni ed istituzioni nazionali, società scientifiche, autorità sanitarie locali, enti di ricerca e sviluppo in area medica

Possiedo ottime competenze comunicative acquisite durante la mia esperienza professionale, nell'ambito dell'informazione medico-scientifica, nel marketing e nei ruoli di direttore vendite e direttore commerciale

Competenze organizzative e gestionali

**Sales & Marketing**

Strategie commerciali, Business Plan, P&L, Performance management, Innovazione, Compliance, marketing plan, Sales force effectiveness, Change management, Ricerche di mercato

**Risorse Umane**

Gestione di team cross-funzionali, selezione e recruiting, Talent management, Training & Coaching, Change management

Competenze professionali

**Formazione**

Medical Education, Organizzazione congressi e conferenze, Simposi, Expert panel, Eventi scientifici, Web in air

**Market Access & Business Development**

Analisi di mercato, Lancio di nuovi prodotti, Life-cycle management, Portfolio clienti, Value Propostion, Stakeholders contact, Regulatory affairs, Business intelligence, Clinical Trial

Competenza digitale

AUTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Avanzato	Avanzato	Avanzato	Avanzato	Avanzato

- Ottima padronanza degli strumenti della suite per ufficio ( es. SAP) e degli strumenti informatici Microsoft, Apple, Linux ( Exel, Word, Power Point, Acces, Publisher, etc)
- Ottima padronanza dei programmi per l'elaborazione digitale delle immagini, acquisita come fotografo a livello amatoriale

Patente di guida Categoria B – dal dicembre 1982