

# PAOLO MEDICA

Tel. ab:

Fax ab:

Tel.cell:

e-mail:paolo.medica@pmconsulting.it

## Dati personali

Nato a

## Formazione Scolastica e professionale

Alma Mater Studiorum - Facoltà di Giurisprudenza

Liceo A.B. Sabin Bologna - Maturità Scientifica

Corsi di Management erogati da CMFT: amministrazione aziendale, leadership e motivazione delle risorse umane, realizzazione ed organizzazione di strutture commerciali, marketing operativo e strategico, tecniche di vendita.

Conoscenze linguistiche ed informatiche

Inglese: Fluent

Ottima conoscenza di Windows, Mac OS e di tutti i programmi Microsoft Office.

## SINTESI PROFESSIONALE

Consulente di Direzione e Manager di consolidata esperienza nella gestione di società di medie dimensioni con responsabilità diretta nella conduzione delle strutture nei settori; automazione industriale, sistemi informativi, retail del farmaco e risorse umane. Quanto sopra in realtà imprenditoriali italiane e multinazionali.

## COMPETENZE

Startup aziendali, acquisizioni, riorganizzazioni aziendali e del personale, creazione e sviluppo di reti commerciali, gestione di punti vendita canale farmacia/parafarmacia in

ambito privato e pubblico.

## **ESPERIENZE LAVORATIVE**

**Dal 2014**

**Pharmaperforma S.n.c** – Sasso Marconi (BO) – Pharmaperforma nasce con la mission di sviluppare in modo più incisivo e completo le attività già svolte da PMconsulting nel canale Farmacia in ambito privato e pubblico.

### **Amministratore Unico**

- Analisi strategica aziendale e/o del punto vendita
- Eventuale riorganizzazione aziendale/del personale
- Programmi formativi personalizzati
- Piani di incentivazione del personale
- Affiancamento del Titolare/Direttore nell'identificazione dei target di sviluppo condivisi
- Affiancamento, nel breve periodo, del Titolare/Direttore nella messa in atto e nel controllo periodico dei target di cui sopra
- Comunicazione ed immagine del punto vendita

**Dal 2006**

**PMCONSULTING** – Sasso Marconi (BO) – Ditta Individuale di consulenza e formazione specializzata nello sviluppo gestionale, commerciale e marketing nei settori; automazione industriale, e sistemi informativi. Dal 2008 si occupa prevalentemente del canale farmacia in ambito privato e pubblico.

### **Titolare**

- Analisi strategica aziendale
- Riorganizzazione aziendale/del personale
- Identificazione dei target di sviluppo
- Affiancamento, nel breve periodo, del Titolare/Direttore nella messa in atto e nel controllo periodico dei target di cui sopra
- Programmi formativi strutturati - dal 2012 collabora anche con Tiforma (Cispel Toscana)

**2012-2014**

**GRUPPO FD CONSULTANT S.P.A.** – Segrate (MI)  
– Gruppo operante nella filiera farmaceutica negli ambiti finanziario, logistico, commerciale, distributivo e sanitario

Come consulente esterno con incarichi di:

**EssereBenessere S.p.A.** – Segrate (MI)

### **Consulente Tecnico Commerciale**

- Implementazione del progetto “Franchising in Farmacia”
- Realizzazione del piano di sviluppo commerciale 2012-2014
- Creazione, organizzazione e gestione della nuova rete di sviluppo composta da Capi area, Agenti e segnalatori.

**2006 - 2012**      **GRUPPO RIELLO INDUSTRIES S.P.A.** – Verona – Gruppo imprenditoriale operante nel settore automazione e robotica industriale.

Come consulente esterno con incarichi di:

**Riello Technoware Sp.A – Riello CRD S.p.A.** – Verona  
(2006 – 2010):

### **Consulente di Direzione Generale**

- Supporto alla riorganizzazione di Riello Technoware necessaria a seguito della sostanziale diminuzione del giro d'affari e dovuta alla caduta a livello mondiale del mercato dei sistemi di erogazione automatica di videonoleggio.
- Valutazione su base nazionale ed europea, di una nuova idea di progetto legato alla robotizzazione industriale
- Identificazione del mercato “automazione in farmacia” come nuovo mercato potenziale
- Pianificazione della strategia di startup; conversione produttiva e logistica, riorganizzazione del personale e creazione della rete commerciale
- Nascita di Riello CRD ed acquisizione del 50% di Pharmathek e del 50% di Prhomo

**Prhomo S.r.l.** – Verona – Azienda del gruppo Riello CRD S.p.A. specializzata nella commercializzazione di distributori automatici per il farmaco e il parafarmaco  
(2007 – 2011)

### **Presidente del Consiglio d'Amministrazione**

- Supervisione del progetto Europeo “Pharmaclik” in partnership con il Ministero della Salute Italiano, l'Università di Malta e lo Sheffield City Council

**Pharmathek S.r.l.** – Verona – Azienda del gruppo Riello CRD S.p.A. specializzata nella commercializzazione di robotica per la farmacia

(2008 – 2012)

### **Consulente di Direzione Generale e Commerciale**

- Startup del progetto
- Riorganizzazione del personale
- Sviluppo della nuova rete di vendita Italia composta da Agenti Plurimandatari

- Lancio della nuova gamma di prodotti e presentazione al mercato della farmacia dei medesimi
- Acquisizione di commesse sul mercato sanitario pubblico – Ospedale S.Anna Como 1,6 milioni di euro (2010) e Legnano 1,2 milioni di euro (2012)
- Supporto all'apertura di nuovi mercati: Francia, Spagna e Belgio (filiali controllate)

**1999- 2005**            **DESIGNA ITALIA S.r.l.** – Bologna – Società, appartenente ad azionisti Tedeschi ed Austriaci, operante nel settore dei sistemi integrati per la gestione del traffico, della mobilità e della sosta

*Amministratore Delegato e Direttore Generale*

Trattandosi di uno start up aziendale i principali obiettivi raggiunti nel primo triennio possono essere così sintetizzati :

- Creazione ed organizzazione della legal entity Italiana
- Definizione del mercato da presidiare e gestione delle attività previste a budget
- Incremento del fatturato aziendale fino a circa mio Euro 2,8 nel corso del periodo 99/2001

e nel secondo periodo:

- Acquisizione nel 2002 di azienda operante nel settore e sua integrazione nella struttura: AMG Impianti S.r.l. (MI) valore dell'acquisizione: mio Euro 1,5
- Incremento del fatturato aziendale da circa mio Euro 2,8 a 5,3 nel corso del periodo 2001/2005
- Certificazioni ISO e SOA

**2001- 2003**            **INJOB S.p.A.** – Verona – Società, di lavoro temporaneo appartenente prevalentemente ad imprenditori del nordest

*Consigliere Delegato*

Attività autorizzata dai soci di Designa GmbH e svolta parallelamente a quella di Designa Italia s.r.l. in collaborazione con l'attuale Presidente Carlo de Paoli ed il Dottor Andrea Bolla

Principali obiettivi raggiunti:

Stesura insieme agli altri componenti del CdA di:

- Business-plan
- Identificazione e scelta degli investitori privati
- Start-up

Come responsabile diretto:

- A livello nazionale – supporto alla progettazione e realizzazione del sistema informativo centrale (Verona) e periferico (tutte le filiali)
- In Emilia, supporto allo start-up delle filiali di Modena e Bologna: schema organizzativo e procedure, location, reperimento e formazione delle risorse umane, in alcuni casi affiancamento del Responsabile di Filiale.

**1998– 1999**                    **MANPOWER ITALIA S.r.l. – MANPOWER S.p.A** Milano – Società di formazione, ricerca e selezione del personale – dal dicembre 1998 in virtù della licenza ministeriale nr.1 prima società italiana di lavoro temporaneo

Operation Manager

Principali obiettivi raggiunti:

- Supporto di startup del progetto “lavoro temporaneo” aziendale e legislativo
- Da Giugno 98 apertura e supervisione di tutte le filiali dell’Emilia Romagna “progetto pilota Italia”
- Rappresentante per Manpower Italia a Bruxelles nell’organizzazione dell’evento: mondiali di calcio Francia 98 (Sponsor principale Manpower Europe)

**1990 – 1998**                    **SKIDATA S.r.l.** – Bologna – Società Austriaca operante nel settore delle automazioni industriali specializzata nei sistemi di controllo accessi e bigliettazione: impianti di risalita, fiere, stadi, musei, parchi di divertimento, autostrade, parcheggi

Direttore Generale

Principali obiettivi raggiunti:

- Cofondatore della società e fondatore della filiale italiana
- Stesura di tutte le procedure: Amministrative, Commerciali e Tecniche
- Ricerca delle professionalità necessarie per il mantenimento degli obiettivi
- Gestione in prima persona delle commesse complesse più significative quali Supeski dolomiti mld Lire 3,5 Lingotto (Gruppo Fiat) mld Lire 3,8 e Malpensa 2000 (SEA) mld Lire 2,5
- Rispetto dei budget concordati con la casa madre con incrementi medi nel periodo del 9% annuo
- Fatturato 1998 mld Lire 8

**1987-1989**                    **DATEL S.r.l.** – Bologna – Sistemi di sicurezza e telefonia

**Responsabile vendite Italia** (88/89) e, prima (87/88),

## **Responsabile di prodotto**

Principali obiettivi raggiunti:

- Definizione della rete di vendita formulando le politiche di distribuzione ed assistenza tecnica
- Impostazione di strategie produttive e commerciali a seguito di un'analisi del mercato e del cliente
- Definizione degli stati produttivi e delle verifiche qualitative
- Identificazione di nuovi mercati e realizzazione di una linea di azione per la conquista degli stessi

**1985.-1987**

**Agente plurimandatario**

EPC S.r.l. – Roma (RM) – Casa editrice operante nei settori: sicurezza bancaria/militare, telefonia e antincendio

Zone operative: Emilia Romagna – Marche – Toscana

Autorizzo l'utilizzo dei miei dati personali e professionali ai sensi del D.Lgs.196/03

Paolo Medica