

INFORMAZIONI PERSONALI

Diego Favaro



Sesso Maschio | Data di nascita 06/08/1964 | Nazionalità Italiana

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

Gennaio 2011 – Presente

Responsabile commerciale Triveneto

Alere srl (ABBOTTARDx)– via Eustachi, 36 Milano

- Sales account divisione Infectious Diseases e Microbiologia - Segmento ospedaliero e laboratorio analisi cliniche pubblico e privato (batteriologia, parassitologia, virologia)
- Sales account divisione POC – segmento ospedaliero (ginecologia, cardiologia, reparti d'urgenza)
- Key account manager
- Gestione Fatturato: € 800.000/Anno

Attività o settore Diagnostica, dispositivi medici, POCT

Marzo 1998 – Dicembre 2010

Direttore Filiale Provincia di Venezia

Pulitalia spa

- Gestione 8 agenti nel Territorio della Provincia di Venezia
- Direzione Filiale di Venezia con Deposito e gestione Prodotti
- Management e Formazione Agenti
- Gestione Criticità Clienti
- Gestione fatturato €1.300.000

Attività o settore Industria Chimica

Gennaio 1992 – Novembre 1997

Attività in Proprio di Intermediazione Immobiliare

ToDo Casa Srl – via Tempesta 18, 30033 Noale (VE)

- Agente Immobiliare con Iscrizione all'Albo.
- Gestione Immobili Privati e Commerciali.

Attività o settore Intermediazione Immobiliare

Gennaio 1984 – Dicembre 1991

Sales Account Biomedical Service

Biomedical Service Srl – via Drizzagno, 11 Scorzè (VE)

- Installazione strumentazioni per analisi chimico – cliniche
- Supporto tecnico post-vendita
- Vendita e Gestione Clienti

Attività o settore Diagnostici, dispositivi medici

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1978 - 1981

Attestato di qualifica Odontotecnico

Istituto Tecnico Professionale "A. Volta" - Gazzera (VE)

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	B1	B1	A2	A2	A2
Francese	A2	A2	A2	A2	A2

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

Competenze comunicative Ottime competenze comunicative acquisite durante la mia esperienza di agente di commercio e responsabile commerciale

Competenze organizzative e gestionali Gestione del team acquisito nel corso dell'attività di Direzione di Filiale Pulitalia spa (gestione e monitoraggio vendite agenti di commercio Veneto, Trentino Alto Adige e Friuli Venezia Giulia)

Gestione e organizzazione trattative complesse (gare d'appalto pubbliche e gruppi d'acquisto) acquisite durante l'attività di responsabile commerciale presso Biomedical Service Srl e Alere srl

Competenze professionali Lavoro in Team, collaborazione, disponibilità e ottime competenze comunicative

Competenza digitale

Elaborazione delle informazioni	AUTOVALUTAZIONE			
	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Utente intermedio	Utente intermedio	Utente avanzato	Utente base	Utente avanzato

Livelli: Utente base - Utente intermedio - Utente avanzato
 Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione

- Ottima padronanza degli strumenti della suite per ufficio (elaboratore di testi, foglio elettronico, software di presentazione Microsoft e Apple)
- Buona padronanza dei programmi per l'elaborazione digitale delle immagini (Adobe Photoshop CSx, Illustrator) acquisita come fotografo a livello amatoriale
- Ottima conoscenza ambienti Microsoft Windows e Apple OSx e iOS

Altre competenze ▪ Fotografia, Elettronica, Biomeccanica, Nutrizione Sportiva.

Patente di guida A, B

Hobbie Sport di Endurance, Running, Cicismo, Ultracycling.