

Curriculum Vitae

Mauro Contino

Owner Mi.Co.Medical srl

Contact details:

Mobile: +39 3283639287

e-mail: maurocontino@micomedical.it



Manager esperto e leader aziendale con esperienza globale e vasta nel settore industriale neurologico (EMG, EEG, accessori) e cardiologico (ECG) nelle vendite/commerciale per il lancio di nuove unità e il settore dei servizi.

Ampia esperienza nella gestione di team di talento, nel raggiungimento di obiettivi operativi ambiziosi, nella fornitura di soluzioni di vendita di prima classe a clienti strategici e nello sviluppo di nuove attività redditizie.

Forte capacità di fornire una leadership solida, identificare e sviluppare strategie di cambiamento e innovazione, stabilire un cambiamento culturale, ispirare l'impegno degli stakeholder e incoraggiare il cambiamento culturale a diversi livelli operativi.

COMPETENZE

- Sviluppo di nuovi Business
- Pianificazione strategica
- Gestione dell'operatività
- Gestione dei clienti direzionali
- Strategie di Ristrutturazione e Crescita Elevata
- Gestione delle Relazioni con i Clienti
- Formazione e Sviluppo del Personale
- Negoziazione di Contratti
- Budgeting e Previsioni Finanziarie

ESPERIENZE

Mi.Co.Medical Srl

Proprietario - Italia

Gennaio 2008 - Presente

Ho guidato lo sviluppo e l'implementazione di piani strategici per l'organizzazione in Italia, ottimizzando risorse in termini di costi ed efficienza temporale. Responsabilità principali:

Elaborazione di piani di business strategici e operativi per rispondere alle esigenze attuali e future;

Direzione efficace dei team operativi per incrementare la posizione competitiva di Mi.Co.Medical, conseguendo un aumento del 2,5% nelle quote di mercato per i servizi principali;
Leadership finalizzata a motivare e ispirare i team al massimo rendimento, contribuendo alla creazione e al mantenimento di una cultura aziendale di alta performance;
Responsabilità completa su profitti e perdite (P&L), con un incremento annuale del 3,5% nei ricavi e una riduzione del 4% nei costi diretti;
Garanzia di conformità alle leggi locali e alle regolamentazioni interne relative ai dispositivi medici a livello nazionale.

Medical Progres Srl

Amministratore Delegato

Gennaio 2006 - Dicembre 2008

Ho ricoperto il ruolo di responsabile per lo sviluppo e l'implementazione di piani strategici per la Sicilia, garantendo massima efficienza costi-tempo. Responsabilità primarie:

Progettazione di piani di business strategici e operativi per soddisfare le esigenze presenti e emergenti;

Leadership di team operativi per consolidare la posizione competitiva di Medical Progres, con un aumento del 5% nelle quote di mercato per i servizi principali;

Guida e motivazione dei team per il raggiungimento di prestazioni elevate e la promozione di una cultura aziendale di eccellenza;

Completa responsabilità finanziaria, con un aumento del 6% annuo nei ricavi e una riduzione del 4% nei costi diretti;

Distributore esclusivo per la Sicilia di EB Neuro S.p.A.

Medical Progres Srl

Specialista di Prodotto e Ingegnere dei Servizi

Settembre 2002 - Dicembre 2005

Gestione del portafoglio di prodotti esclusivi per la Sicilia, coordinando marketing, vendite e promozioni dirette alle strutture sanitarie;

Competenze commerciali, marketing e tecniche impiegate nel design, promozione e vendita di prodotti specializzati;

Responsabilità sia delle valutazioni scientifiche che economiche, interfacciandomi con figure professionali tecniche e budgetarie;

Distributore esclusivo per la Sicilia di GEPA Srl – Nova Biomedical Corp.

Formazione

Federica Web Learning, Centro dell'Università di Napoli Federico II per l'innovazione, la sperimentazione e la diffusione della didattica multimediale

Febbraio 2020

Economia e gestione delle imprese

Corso de Il sole 24 ore Business School

Settembre 2010

Gestione e strategia d'Impresa.

Istituto Tecnico Industriale Vittorio Emanuele III

1997 - 2002

Diploma di licenza media superior con votazione 84/100

Competenze IT

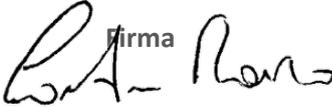
Forte Familiarità con le Tecnologie d'Uso Comune

Sono competente nell'utilizzo di Microsoft Office, competo nel navigare nel Web e padroneggio gli strumenti CRM principali per massimizzare l'efficienza e la produttività nel lavoro quotidiano.

**Autorizzazione al Trattamento dei Dati Personali

Conformità al GDPR e al Decreto Legislativo Italiano n. 196 del 30/06/2003

Nel rispetto del GDPR e del Decreto Legislativo Italiano n. 196 del 30/06/2003, autorizzo il destinatario di questo documento a utilizzare e trattare i miei dati personali per finalità di selezione del personale, confermando di essere a conoscenza dei miei diritti ai sensi dell'art. 7 del suddetto Decreto.

irma