



STEFANO PARLATI

- +39 335.432147
- s.parlati@gmail.com
- www.sanitasfarmaceutici.it
- Tortona AL - ITALY
- 04.04.1974

ISTRUZIONE

Laurea in Farmacia
Università degli studi di Paiva
Esame di Stato
iscrizione albo Farmacisti (2001)

Diploma liceo Scientifico
Liceo G. Peano Tortona

EXPERTISE

Mercato farmaceutico
Dispositivi Medici - Nutraceutici
Research and Development

SKILLS

Leadership e gestione aziendale
Marketing strategico e innovazione
Networking e collaborazioni

LINGUE

Italiano (madrelingua)
Inglese (ci)

Esperienza

2018 - Oggi Sanitas Farmaceuti | Tortona - Italy **General Manager**

Grazie all'esperienza di questi anni, non solo nel marketing, ma in tutti i settori aziendali, ho maturato una visione d'insieme che oggi mi permette di coordinare l'amministrazione, la direzione strategica, il marketing e le vendite. Ultimamente mi sono concentrato soprattutto sulla ricerca e sviluppo, collaborando con Università, Istituti privati, ricercatori e clinici opinion leader, assicurandomi che tutte le operazioni siano conformi alla normativa e che siano allineate agli obiettivi di business a lungo termine.

2010 - 2017 Sanitas Farmaceuti | Tortona - Italy **Marketing Manager - R&D**

Sanitas continua ad implementare il proprio listino e, in questi anni, vengono lanciati i best seller dell'azienda, con focus principale sul settore gastroenterologico. Anni molto formativi e gratificanti dal punto di vista professionale, dove ho implementato conoscenze scientifiche in nuovi settori, seguendo ogni fase di sviluppo di nuovi prodotti, approntando la strategia di lancio con piani operativi di medical marketing e addestramento specifico degli ISF.

Brevetti

2022 **Gestione dolore cronico** Acmella+ Boswellia + CBD Numero: 102020000024217

2019 **Virtual colonoscopy** Polietilglicole Numero: 102020000024217

STEFANO PARLATI

- +39 335.432147
- s.parlati@gmail.com
- www.sanitasfarmaceutici.it
- Tortona AL - ITALY
- 04.04.1974

ISTRUZIONE

Laura magistrale in Farmacia
Università degli studi di Paiva
Esame di Stato
iscrizione albo Farmacisti (2001)

Diploma liceo Scientifico
Liceo G. Peano Tortona

EXPERTISE

Mercato farmaceutico
Dispositivi Medici - Nutraceutici
Research and Development

SKILLS

Leadership e gestione aziendale
Marketing strategico
Networking e collaborazioni

LINGUE

Italiano (madrelingua)
Inglese (C1)

Esperienza

2007 - 2010

Sanitas Farmaceuti | Tortona - Italy
Marketing Manager - Trainer

A partire dal 2007, l'azienda ha ampliato il suo campo di interessi lanciando una linea di medical device per il trattamento delle ulcere da pressione e una specifica per il trattamento delle reazioni cutanee avverse causate da radioterapia e da anticorpi monoclonali. Ho seguito la pianificazione di marketing, l'addestramento degli ISF e i lanci dei nuovi prodotti, supportato dal team aziendale e dal Sales Manager

2004 - 2006

Sanitas Farmaceuti | Tortona - Italy
Senior Product manager - Trainer

Il core business dell'Azienda è cambiato, passando dalla disinfezione professionale ospedaliera, all'informazione scientifica del farmaco. Il target principale è risultato essere la pediatria, visitata in tutta Italia, in ambito ospedaliero ed ambulatoriale, sia con Farmaci Etici che con Nutraceutici appositamente studiati e sviluppati. Ho seguito la rete di informazione medica specialistica (4 Area Manager e 60 ISF) per quanto riguarda la parte di Marketing (piano di lancio, medical mkt e mezzi promozionali) e di addestramento scientifico, curando in prima persona la promozione ad alcuni medici selezionati.

2003 -2004

Sanitas Farmaceuti | Tortona - Italy
Product manager

Ho gestito le vendite ospedaliere dell'azienda nel settore della disinfezione professionale e il coordinamento della forza di vendita costituita da 15 agenti. Mi sono impegnato nella gestione strategico-promozionale, affiancando gli agenti durante il lavoro di informazione medico scientifica in ospedali, case di cura, cliniche private.

2002

E.S.I. SpA | Albissola Marina - Italy
Junior Product Manager

Product Manager, in ESI S.p.A. azienda leader nel settore degli integratori alimentari e dei prodotti fitoterapici in Farmacia ed Erboristeria. Ho seguito due linee di prodotti già presenti sul mercato, promuovendo conventions sia con la forza vendita che con erboristi e farmacisti, su tutto il territorio italiano. Ho gestito per conto di ESI, insieme a Mediaset, la messa a punto e la realizzazione completa del lancio in TV di un noto prodotto erboristico, con particolare attenzione al messaggio promozionale e scientifico.

STEFANO PARLATI

- +39 335.432147
- s.parlati@gmail.com
- www.sanitasfarmaceutici.it
- Tortona AL - ITALY
- 04.04.1974

ISTRUZIONE

Laura magistrale in Farmacia
Università degli studi di Paiva
Esame di Stato
iscrizione albo Farmacisti (2001)

Diploma liceo Scientifico
Liceo G. Peano Tortona

EXPERTISE

Mercato farmaceutico
Dispositivi Medici - Nutraceutici
Research and Development

SKILLS

Leadership e gestione aziendale
Marketing strategico
Networking e collaborazioni

LINGUE

Italiano (madrelingua)
Inglese (C1)

CORSI

Corso Tecnici Gestione Sistema Qualità; Corso di istruzione per il corretto controllo della merce in ingresso; Nozioni di primo soccorso e protezione civile; Corso inerente il D.LGS. 626/94 Sicurezza sul lavoro; Corso sui Dispositivi Medici. Aspetti normativi e regolatori, vigilanza e sorveglianza mercato; Corso per l'adeguamento alla norma UNI EN ISO 9001 : 2008; Corso di farmacovigilanza.

Corsi "Futus" tenuti da una ditta americana di Capital Mng.
La gioia di vendere" sull'attività di vendita
La sfida della guida" sulla gestione della rete
La retorica su come relazionare in pubblico

Corsi Winch: "Il Product Manager nel farmaceutico

- Il ruolo del Marketing nell'economia.
- La funzione del Product Manager.
- Prodotti, servizi e mercati.
- Le "forze" che agiscono nel mercato e la "lettura" del mercato.
- Le principali informazioni disponibili nel mercato farmaceutico.
- Il ciclo di vita dei prodotti e il marketing mix.
- La segmentazione del mercato e il posizionamento dei prodotti.
- Il concetto di portafoglio prodotti e le tecniche di analisi del portafoglio.
- Elementi essenziali di economia e finanza utili per la gestione dei prodotti.
- Il rapporto investimenti / risultato.
- Il piano di prodotto.
- La "SWOT analysis".
- Il PM e il piano di comunicazione.
- Il rapporto con le agenzie di pubblicità.

CONOSCENZE INFORMATICHE

- Principali AI (ChatGPT, Copilot, Gemini Advance)
- Sistema operativo macOS
- Sistema operativo Windows
- Microsoft Office (Word, Excel, Power Point)
- Sistema gestionale aziendale