

PAOLA LUPARIA

Nata a Casale Monferrato (AI) l'11/08/1962
Residente in Via Cavour, 2 - 15025 Marano sul Po (AI)
Tel.: 0142.85489
Cell.: 335.6114830
E-mail: lupariap@tiscali.it

Sintesi del profilo professionale

Product Specialist con esperienza in onco-ematologia presso aziende Nazionali e Multinazionali. Fortemente orientata ai risultati, in un mercato molto competitivo, ho seguito gli orientamenti aziendali implementandoli con adattamenti alla realtà locale per il raggiungimento degli obiettivi. Ho elaborato e gestito progetti di coinvolgimento di Opinion Leaders. In passato ho ricoperto il ruolo di Area Manager, partecipando alla gestione e alla formazione di ISF in diverse aree specialistiche. Tenace, determinata, organizzata e creativa nelle soluzioni dei problemi, ottimi rapporti interpersonali con Medici e Farmacisti Ospedalieri.

Esperienze Professionali

2012 -2013

TEVA

Posizione: **ISFO Specialist**-Biotech Hospital
Zona di competenza: Piemonte, Valle d'Aosta

Attività di informazione presso Oncologi, Ematologi, Terapisti del Dolore, Palliativisti, Radioterapisti, Anestesisti e Rianimatori, Trapiantologi

Compiti e responsabilità:

- 1 Attività di informazione medico scientifica: area oncologica, area dolore e trapianto d'organo
- 2 Organizzazione corsi, meeting di reparto
- 3 Inserimento nei reparti onco-ematologici dei farmaci biosimilari

2009 - 2011

CEPHALON s.r.l.

Posizione: **Product Specialist**

Zona di competenza: Piemonte, Valle d'Aosta

Attività di informazione presso Terapisti del Dolore, Palliativisti, Radioterapisti, Anestesisti e Rianimatori

Compiti e responsabilità:

- 1 Attività di informazione medico scientifica: area dolore e anestesia e rianimazione
- 2 Lancio nuovo prodotto
- 3 Organizzazione corsi, meeting di reparto
- 4 Inserimento farmaci in PTO e PTOR

2008 -2009

MOLTENI FARMACEUTICI

Posizione: **Product Specialist**

Zona di competenza: Milano, Novara, Alessandria, Torino

Attività di informazione presso oncologi, ematologi, terapisti del dolore,

geriatri, internisti

Compiti e responsabilità:

- 1 Attività di informazione con diversi interlocutori: oncologi, ematologi, terapisti del dolore, medici di Sert, farmacisti
- 2 Organizzazione corsi, meeting di reparto
- 3 Conoscenza e approfondimento area dolore e tossicodipendenze

2002 – 2007

AMGEN S.p.A.

Posizione: **Product Specialist** (linea oncologica)

Zona di competenza: Torino, Alessandria, Asti e Cuneo

Rispondendo all'Area Manager

Compiti e responsabilità:

- 1 Attività di informazione con diversi interlocutori: oncologi, ematologi, farmacisti ospedalieri o territoriali
- 2 Lancio nuovi prodotti
- 3 Organizzazione corsi, congressi, meeting di reparto
- 4 Partecipazione allo start-up dell'azienda.

Principale realizzazione:

- 1 Ho seguito il lancio di un nuovo prodotto (Neulasta – Fascia H), convincendo alcuni opinion leader a provarlo su pazienti selezionati per monitorarne l'efficacia e avvalendomi di un'opportunità offerta dalla Regione Piemonte che permetteva alle ASL di dispensarlo al paziente per la somministrazione a domicilio. Nonostante il costo decisamente superiore di Neulasta rispetto ai competitors, sono riuscita a inserire il farmaco nei prontuari di tutti gli ospedali di mia competenza e, in particolare, l'Ospedale Molinette (To) è diventato il primo ospedale d'Italia per numero di pazienti trattati.

1999 – 2002

MEDIOLANUM FARMACEUTICI S.p.A.

Posizione: **Product Specialist**

Zona di competenza: Piemonte e Liguria

Rispondendo all'Area Manager

Compiti e responsabilità:

- 5 Introduzione e informazione di un nuovo farmaco nei PTO degli ospedali in Piemonte e Liguria
- 6 Supporto ai colleghi su altre aree specialistiche (cardiologi, anestesisti, urologi, medici internisti)

Principale realizzazione:

- 2 Ho seguito il lancio e l'inserimento del un nuovo farmaco Mistral utilizzato nella profilassi chirurgica della trombosi venosa profonda (TVP), lavorando per diffondere l'immagine dell'Azienda (fino ad allora poco conosciuta) e sottolineando i vantaggi rispetto al prodotto leader di mercato. Con costanza e determinazione sono riuscita a inserire il farmaco negli ospedali più importanti e sono diventata anche il punto di riferimento di alcuni medici specialisti di TVP per il Piemonte.

1988 – 1999

ROCHE S.p.A.

1990 – 1999

Posizione: **Area Manager**

Zona di competenza: Italia Nord-Ovest

Rispondendo al Direttore Vendite

Compiti e responsabilità:

- 7 Gestione di gruppi di Informatori composti da 12/14 persone
- 8 Formazione e affiancamento agli ISF nello svolgimento dell'attività (informazione ai medici specialisti e vendita in farmacia di prodotti vitaminici e cosmetici)
- 9 Valutazione dell'operato degli ISF in base agli obiettivi di vendita assegnati e alla copertura della zona lavorativa.

1988 – 1990

Posizione: **Informatore Medico Scientifico**
Zona di competenza: Torino, Alessandria, Asti e Vercelli
Rispondendo direttamente al Direttore Vendite

Formazione

1987 Laurea in Scienze Biologiche (102/110) – Università degli Studi di Pavia

1981 Diploma di maturità classica

Corsi di aggiornamento

2004: Corso di Spin Selling (Infinity)

2002: Corso avanzato di Vendite e Marketing (SDA Bocconi)

1998: Corso di Tecniche di Vendita (Risorsa Uomo)

1996: Corso di Individuazione di Gruppie e Aree di Miglioramento (Methodos)

1993: Corso di formazione per Capi Area (Partner & Associati)

1990: Corso di Gestione della Forza Vendita (Goldmann)

Lingue e Competenze Informatiche

1996 Buona conoscenza dell'Inglese scritto e parlato

1997 Ottima padronanza del Pacchetto Office

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.Lgs. 196/03