



CURRICULUM VITAE ET STUDIORUM

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome
Indirizzo
Telefono
Fax
E-mail

Nazionalità

Data di nascita

GRIPPA ANNA MARIA

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Italiana

[REDACTED]

ESPERIENZA LAVORATIVA

Aprile 2018-febbraio 2020

19 aprile 2016

22 maggio 2015

16 aprile 2015

28 ottobre 2014

Da Ottobre 2014 a oggi

- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Da Agosto 1998 a giugno 2014

- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore

CONVEGNO "FARMACIE IN TRASFORMAZIONE, COME TRASFORMARE IN POSSIBILE L'IMPOSSIBILE, TENUTOSI IN 3 EDIZIONI NEL 2018, 4 EDIZIONI NEL 2019., 1 EDIZIONE NEL 2020 NEL TERRITORIO DELLA PUGLIA.

CONVEGNO "NUOVE APERTURE FARMACIE. MARKETING O FAI DATE?", COFARMA SALENTO

CORSO DI FORMAZIONE PER FARMACISTI PRESSO FEDERFARMA BRINDISI DAL TITOLO "CHI VENDE? QUESTIONE DI RISORSE UMANE".

CONVEGNO "GESTIRE UN'ATTIVITA' COMMERCIALE: LE DOMANDE IMPORTANTI"

CORSO DI FORMAZIONE PER FARMACISTI PRESSO COFARMA SALENTO DI LECCE DAL TITOLO "BENVENUTI NEL MERAVIGLIOSO MONDO DELLA VENDITA".

CONSULENTE DI MARKETING

PQUATTRO SAS, CORSO DEI MILLE 171 MARTINA FRANCA (TA)

CONSULENZA DI MARKETING E SERVIZI

SOCIA ACCOMANDATARIA

Nell'ambito della società mi occupo di:

-formazione alla vendita e agli strumenti di marketing

-posizionamento strategico

RESPONSABILE MARKETING & COMUNICAZIONE.

Responsabile Gestione per la Qualità dal 2002 al 2010

UNIONEFFE soc. coop. (ITRIAFARMA FINO A OTTOBRE 2011), VIA CHIANCARO I, N. 15, 74015 MARTINA FRANCA (TA)

Commercio e distribuzione di farmaci e parafarmaci

- Principali mansioni e responsabilità
 - Promozione e realizzazione di misure e iniziative finalizzate allo sviluppo della base sociale e del mercato di riferimento.
 - Progettazione di misure, strumenti e servizi utili alla farmacia per migliorare la propria capacità di sell-out e di contrasto della concorrenza sul territorio.
 - Coordinamento e impostazione delle analisi di competitività, delle attività promozionali, dei servizi di visual merchandising.
 - Responsabile della Rete GoldeNetwork e poi SpazioSalute Farmacie in Rete avendone progettato la struttura, seguendone le attività e occupandosi in prima persona della formazione del personale delle Farmacie.
 - Organizzazione di momenti di formazione ed aggiornamento tecnico-professionale sui prodotti/mercato per le farmacie associate.

Gennaio 2014	<i>La gestione di marketing del reparto dermocosmetico.</i> Formazione riservata alle farmacie Associate a Unioneffe
Ottobre 2013	“Gestire in chiave marketing l’Evento Scelgo di stare bene naturalmente”. Formazione riservata a SpazioSalute Farmacie in Rete
Settembre 2013	“Quali analisi di marketing per la farmacia?” Formazione riservata a SpazioSalute Farmacie in Rete
Giugno 2013	“Gestire in chiave marketing l’evento Gambe tra salute e bellezza”. Formazione riservata a SpazioSalute Farmacie in Rete
Marzo 2013	“Gestire in chiave marketing l’evento Benvenuta Mamma”. Formazione riservata a SpazioSalute Farmacie in Rete
Gennaio 2013	“Gestire in chiave marketing l’Evento Menopausa-più informazione meno disagi”. Formazione riservata a SpazioSalute Farmacie in Rete
Novembre 2012	<i>La fidelity card in farmacia: quali vantaggi.</i> Formazione riservata a SpazioSalute Farmacie in Rete
Ottobre 2012	“Gestire in chiave marketing l’Evento Veterinaria”. Formazione riservata a SpazioSalute Farmacie in Rete
Giugno 2012	“Gestire in chiave marketing l’Evento Diabete”. Formazione riservata a SpazioSalute Farmacie in Rete
Marzo 2012	“Come proporre un’iniziativa al cliente in Farmacia”. Formazione riservata a SpazioSalute Farmacie in Rete
Febbraio 2012	“Definizione dei prezzi di vendita del farmaco da banco”. Formazione riservata alle farmacie Associate a Unioneffe
Gennaio 2012	La ricetta come punto di partenza per un counseling volto alla fidelizzazione. Formazione riservata alle farmacie Associate a Unioneffe
Dicembre 2011	<i>La shopping experience in farmacia.</i> Formazione riservate a SpazioSalute Farmacie in Rete
Settembre 2011	<i>La gestione marketing del reparto prima infanzia.</i> Formazione riservata alle farmacie Associate a Unioneffe
Ottobre 2011	<i>La gestione di marketing del reparto dermocosmetico.</i> Formazione riservata alle farmacie Associate a Unioneffe
Giugno 2011	<i>Un modello di gestione efficiente del reparto commerciale della farmacia: SpazioSalute Farmacie in Rete.</i> Formazione riservata alle farmacie Associate a Unioneffe

Maggio 2011	“La gestione delle offerte in Farmacia”. Formazione riservata alle farmacie Associate a Unioneffe
Febbraio 2011	“La gestione del reclamo cliente”. Formazione riservata alle farmacie Associate a Unioneffe
Ottobre 2010	“Il sistema di gestione per la qualità in farmacia”. Formazione riservata alle farmacie Associate a Unioneffe
Da Aprile a Maggio 2003	Istituto Professionale Don Milani, Via Carmine, 10, Martina Franca (TA). Docenza nell'ambito di un corso di approfondimento Biennale sul Sistema di Gestione per la Qualità sui seguenti temi: Tecniche di Monitoraggio della soddisfazione del cliente. Azioni correttive e preventive. Il miglioramento continuo
Da Aprile a luglio 1998	Alleanza Assicurazione, agenzia di Massafra Promoter

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- 3-7 maggio 2023 Corso Nautilus, Accademia della Leadership, San Marino
- 23-26 marzo 2023 Corso Churchill, Accademia della Leadership, San Marino
- 16-20 marzo 2022 Corso Imprenditori Liberi, Accademia della Leadership, San Marino
- Novembre 2021-novembre 2022 Corso di formazione MMI MODULO MENTE IMPRENDITORIALE
- Novembre 2018-febbraio 2019 Master “Retail Management 72 ore” Il sole 24 ore, Roma
- ottobre 2017 Corso “Competenze avanzate vendita” SDA BOCCONI, Milano
- 22-24 marzo 2017 Corso “Competenze base vendita”, SDA BOCCONI, Milano
- 12-13 novembre 2016 Corso di Public Speaking Top Level, Massimiliano Cavallo, Bari
- Giugno 2016 Corso di Comunicazione Berniana II° Livello
Dottoressa Dora Schinaia, Psicoterapeuta e Consulente Aziendale in Analisi Transazionale
- Settembre 2015-giugno 2016 T-Group sulla comunicazione in Analisi Transazionale (nr 9 incontri di 8 ore)
Dottoressa Dora Schinaia, Psicoterapeuta e Consulente Aziendale in Analisi Transazionale
- Settembre 2014-giugno 2015 T-Group sulla comunicazione in Analisi Transazionale (nr 9 incontri di 8 ore)
Dottoressa Dora Schinaia, Psicoterapeuta e Consulente Aziendale in Analisi Transazionale
- Settembre 2013-giugno 2014 T-Group sulla comunicazione in Analisi Transazionale (nr 9 incontri di 8 ore)
Dottoressa Dora Schinaia, Psicoterapeuta e Consulente Aziendale in Analisi Transazionale
- 17-18 Gennaio 2013 Corso di Comunicazione Berniana I° Livello
Dottoressa Dora Schinaia, Psicoterapeuta e Consulente Aziendale in Analisi Transazionale
- Maggio 2013 Corso di “Tecniche di negoziazione”
Cegos
- 8 Novembre 2012 Corso di Time Management
- 19 Settembre 2012

Cegos

Corso di "Gestione del tempo e delega"

Cegos

T-Group sulla comunicazione in Analisi Transazionale (n 9 incontri di 8 ore)

Dottorssa Dora Schinaia, Psicoterapeuta e Consulente Aziendale in Analisi Transazionale

T-Group sulla comunicazione in Analisi Transazionale (n 9 incontri di 8 ore)

Dottorssa Dora Schinaia, Psicoterapeuta e Consulente Aziendale in Analisi Transazionale

Corso di Gestione del cliente secondo le tecniche dell'analisi transazionale

Dottorssa Dora Schinaia, Psicoterapeuta e Consulente Aziendale in Analisi Transazionale

Corso di Auditor Interno per Sistema di Gestione per la Qualità

Certiquality, Milano

Università degli Studi di Siena

Laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in comunicazione istituzionale e d'impresa con votazione 110 e lode

Liceo Classico Tito Livio, Martina Franca (TA)

Maturità con votazione 60/60.

MADRELINGUA

ITALIANA

ALTRE LINGUA

INGLESE

BUONA

BUONA

BUONA

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

**CAPACITÀ E COMPETENZE
RELAZIONALI**

Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.

**CAPACITÀ E COMPETENZE
ORGANIZZATIVE**

HO COLLABORATO FINO AL 2005 ALLA GESTIONE DELL'ATTIVITA' COMMERCIALE DI FAMIGLIA (CARTOLIBRERIA) MATURANDO NOTEVOLE ESPERIENZA NELLA VENDITA E NELLA GESTIONE DEL CLIENTE E CONDIVIDENDO CON I RESTANTI MEMBRI DELLA FAMIGLIA IL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI FISSATI.

**CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE**

OTTIMA CONOSCENZA DEL PACCHETTO OFFICE

PATENTE O PATENTI

PATENTE B

Autorizzo la diffusione e il trattamento dei miei dati personali in base alla legge sulla privacy n° 675/96

Massafra,

