

FILIPPO CARLÀ CAMPA

35 Via Giosuè Carducci
Vicchio, 50039

SINTESI

Ho lavorato prima come collaboratore nella farmacia di famiglia poi ho acquistato una farmacia di cui sono stato titolare per 10 anni dal 1997 al 2007. La mia passione per le novità mi ha portato a vendere questa attività che negli anni ha duplicato il suo valore e intraprendere la via della produzione di prodotti cosmetici e creazione di brand. Dal 2007 sono stato Amministratore unico della Belmont srl dove ho gestito la pianificazione, lo sviluppo e la commercializzazione di prodotti anticipando in modo solerte le esigenze dei clienti e lo sviluppo di soluzioni commerciali innovative. Belmont srl è proprietaria dei marchi Sapone del Mugello, Fattoria di Belcanto Re soap Dermodactine. Tutti marchi da me inventati e commercializzati. Ho sempre messo primo piano i metodi di lavoro etici, l'importanza di contenuti mirati e di alta qualità e di strategie etiche sui brand gestiti.

CAPACITÀ

Conoscenza di procedure farmaceutiche
Realizzazione iscrizione portale CPNP cosmetici e realizzazione P.I.F
Seminari di educazione alla salute
Flessibilità nella pianificazione
Abilità di risoluzione dei conflitti
Strategie di generazione dei ricavi
Sviluppo commerciale
Sviluppo della campagna
Strategie di fidelizzazione e di riattivazione
Pianificazione strategica e competitiva
Pianificazione del bilancio e previsioni
Revisione di testi
Dotato di spirito di squadra
Pubbliche relazioni

Formazione in distribuzione di farmaci con ricetta
In regola con l'albo dei farmacisti Toscana

ESPERIENZE PROFESSIONALI

01/1991 — 12/1991

Sotto Tenente

Ministero dell' Interno — Firenze Accademia di Sanita

Responsabile formazione allievi Medici e Farmacisti.

Gestione Rapporti tra Accademia di sanità e Università degli studi di Firenze.

Gestione di inventari di fornitura e di medicinali.

Esecuzione di ispezioni di routine dei luoghi di stoccaggio dei medicinali.

01/1992 — 01/1997

collaboratore del titolare

Ferdinando Carlà Campa — Farmacia Centrale Vicchio

Riempimento adeguato e distribuzione di una media di oltre 50 ricette mediche al giorno.

Gestione di inventari di fornitura e di medicinali.

Assistenza al resto del personale farmaceutico nell'inventario dei farmaci, l'acquisto e la ricezione.

Esecuzione di ispezioni di routine dei luoghi di stoccaggio dei medicinali.

Esecuzione di processi tecnici richiesti per dispensare medicinali ai pazienti.

Gestione della fornitura e dei processi di gestione.
Pre imballaggio di medicine in blocco, riempimento di bottiglie con medicinali prescritti e applicazione corretta delle etichette.
Risposta ricettiva alle domande dei clienti e aiuto a reperire gli articoli desiderati nella farmacia.
Preparazione di medicazioni quali emulsioni, liquidi, polveri e unguenti.
Collaborazione ravvicinata con rappresentanti farmaceutici nella fornitura di cure eccellenti ai pazienti.
Implementazione di procedure standard per la miscelazione, l'imballaggio e l'etichettatura di farmaceutici per garantire la qualità, la sicurezza e lo smaltimento corretto.

02/1997 — 07/2007

Titolare

Me stesso — Farmacia Carlà Dicomano

Coordinazione della pianificazione del personale farmaceutico e assistenza al monitoraggio del personale e nella valutazione delle prestazioni.
Assegnazione delle priorità degli incarichi e organizzazione del flusso di lavoro per aumentare l'efficienza.
Coerenza con tutte le leggi regionali, le politiche aziendali e le procedure e le norme statali relative alla formazione e all'abilitazione dei dipendenti, dei tecnici e degli assistenti.
Raccomandazione dei programmi clinici adeguati quali le vaccinazioni, la gestione delle terapie mediche e i programmi specialistici per la cura del diabete.
Supervisione diretta di 4 farmacisti e personale non laureato durante il servizio.
Completamento di conteggi di cicli accurati, gestione degli inventari e prenotazioni delle merci da parte dei clienti.
Risparmio di denaro per i pazienti e aumento dei margini di profitto farmaceutici con medicinali equivalenti sul piano terapeutico e generici ma più economici.

09/2007 — 12/2015

Amministratore Unico

Belmont srl — Vicchio

Creazione di Brand legati al mondo della cosmetica quali: Sapone del Mugello, Fattoria di Belcanto, Re-soap(sapone alla spina), Dermodactine.
Realizzazione di Dossier cosmetici P.I.F
Progettazione e avvio di campagne di comunicazione innovative, creative ed efficaci quali "Sapone del Mugello, Bisogna Appartenere a qualcosa" che ha portato ad ottenere clienti quali Esselunga Conad Coop Italia
Assegnazione delle mansioni agli addetti, ricerca del personale per i progetti, monitoraggio dei progressi e aggiornamento dei responsabili, dei partner e dei clienti come necessario.
Pianificazione ed esecuzione di eventi e programmi di marketing.
Incremento della credibilità e della consapevolezza del cliente attraverso lo sviluppo di documentazione e materiale aggiuntivo di marketing tecnico e non e presentazioni, campagne di pubbliche relazioni, articoli e newsletter.
Sviluppo ed esecuzione di programmi di marketing e soluzioni commerciali generali con un conseguente incremento dell'esposizione aziendale, del traffico di clienti e delle vendite.
Cooperazione ravvicinata con tutti i reparti di sviluppo del prodotto per creare e mantenere i materiali di marketing per presentazioni di vendita e riunioni con i clienti.
Gestione di un team di tre impiegati responsabili per la continua ottimizzazione del prodotto, per la gestione dei conti e il posizionamento delle pubblicità sul sito web aziendale.
Supervisione dell'analisi mensile del reparto marketing relativa ai dati di acquisizione dei clienti e alle prestazioni della campagna.
Cooperazione con il direttore finanziario nel creare e revisionare il bilancio annuale per i servizi di programma.
Sviluppo di dichiarazioni chiave di messaggistica, personalizzazione del marchio e posizionamento.
Coordinamento di fiere, acquisto e pianificazione di prodotti mediali, vendite promozionali e campagne di direct mail.

06/2016 — Attuale

Titolare

FILO —Dott. Filippo Carlà Campa Viale della Repubblica 59 Borgo San Lorenzo (Fi)
 Consulenza cosmetica e creazione brand lavorando a stretto contatto con i
 clienti per identificare i loro bisogni e le loro sfide e fornire temi orientati alla

COMPRESIONE		PARLATO	
Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale
			B1 B1 B1 B1 B1

soluzione delle loro problematiche.
 Coltivazione e gestione di rapporti con clienti chiave, fornitori e partner della comunità.
 Collaborazione con progettisti e team editoriali sui materiali di marketing.
 Gestione di scadenze del progetto e monitoraggio delle varie tappe lungo la fase di completamento.
 Correzione e approvazione delle bozze di produzione e di stampa del materiale promozionale.

ISTRUZIONE

1990

Diploma di scuola secondaria
Liceo Scientifico Giotto Ulivi — Borgo San Lorenzo
Laurea in Farmacia
Università degli studi di Firenze

Lingua madre:Italiano
Altre lingue: Inglese