



# Stefano Romani

tenromans@libero.it

95030, Mascalucia

Data di nascita: 31/03/1966

Patente di guida: Categoria D

## CAPACITÀ E COMPETENZE

Competenze organizzative e gestionali

- Tecniche di analisi dei KPI
- Padronanza d'uso di sw quali Word, Excel, Power Point, Lotus, SAP, SFDC, Concur, Linux
- Metodi di riduzione e contenimento dei costi
- Strategie di mediazione e negoziazione
- Capacità organizzative e di pianificazione
- Comunicazione efficace
- Pensiero analitico e capacità di problem solving
- Attenzione ai dettagli
- Prontezza d'azione e capacità di analisi della situazione
- Norme di sicurezza
- Arte del comando
- Risposta alle emergenze
- Supervisione del personale

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1985

I.T.I.S Severi | Roma

Diploma Perito Industriale

Capotecnico: Elettronica

Industriale

Università La Sapienza |

## PROFILO PROFESSIONALE

Professionista motivato e risoluto, dalle spiccate doti organizzative, ottime abilità gestionali e commerciali, ha maturato numerosi anni di esperienza in contesti internazionali grazie al proprio ruolo in Philips. Dimostra un approccio proattivo al problem solving e la propensione alla creazione di relazioni interfunzionali produttive.

## ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

01/2019 - Attuale

Philips S.p.A | Milano

Dirigente

- Ruolo esecutivo con responsabilità totale per la linea di business "Medical Imaging System" nell'area di competenza
- Gestione di business unit con compiti principali di business e risultati finanziari.
- Responsabile della gestione e del mantenimento dei clienti, con consolidamento del business aziendale. Gestione dei rapporti tra l'impresa e i clienti con l'obiettivo di soddisfazione e fidelizzazione degli stessi. Responsabile per vendita prodotto e contratti di assistenza per l'area South Italy.
- Gestione dealer e agenzie sul territorio.
- Mantenimento costante e duraturo del rapporto con la clientela con un alto livello di analisi e di comprensione dei processi coinvolti.

01/2011 - 12/2018

Philips S.p.a.. | Milano

Quadro direttivo

- Responsabile nel garantire l'implementazione e la totale comprensione delle linee guida di nell'organizzazione delle vendite.
- Responsabile dello sviluppo ed espansione degli account esistenti mantenendo le relazioni con i clienti.
- Responsabile del supporto per lo sviluppo del business dei clienti chiave strategici.
- Responsabile della analisi della calendarizzazione del workflow e prioritizzazione dei processi.

01/2000 - 12/2010

Philips S.p.a.. | Milano


Impiegato quadro

Roma

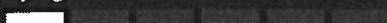
Corso di laurea in Ingegneria:  
Elettronica

## COMPETENZE LINGUISTICHE

Italiano: LINGUA MADRE

Inglese:  B2

Intermedio superiore

Spagnolo:  A1

Principiante

- Gestione delle vendite per Business Unit "Ultrasuoni"
- Gestione aziendale con compito principale del risultato delle vendite
- Analisi di processi e procedure aziendali per individuare eventuali criticità e predisporre opportune azioni correttive.
- Attenzione e rispetto di istruzioni e suggerimenti ricevuti nell'esecuzione delle attività richieste.
- Effettuazione di studi di mercato, competitor benchmarking e analisi delle preferenze dei consumatori.
- Monitoraggio degli obiettivi, analisi dei dati di vendita e di mercato e proposta attiva di azioni di miglioramento adeguate.

06/1994 - 12/1999

**Advanced Technology Laboratories | Assago**

Impiegato commerciale

- Utilizzo di adeguate strategie di vendita e negoziazione per garantire la fidelizzazione del cliente.
- Creazione di preventivi definiti sulle specifiche esigenze del cliente.
- Redazione di reportistica e analisi dell'andamento delle vendite di agenti e distributori.
- Supporto alla rete commerciale nelle attività di marketing e primo contatto.
- Elaborazione di preventivi commerciali e bozze contrattuali contenenti gli estremi legali della parte venditrice e acquirente comprese prezzi, tempistiche, garanzie e clausole.

06/1991 - 12/1993

**Toshiba medical Systems srl | Roma**

Impiegato tecnico

- Clinical Ultrasound Application Specialist
- Esecuzione degli incarichi affidati gestendo la pressione lavorativa.
- Supporto e collaborazione con i colleghi nella gestione degli incarichi assegnati.
- Tutoraggio nell'uso di sistemi diagnostici
- Organizzazione e svolgimento del carico di lavoro in modo autonomo ed efficiente.
- Approccio al servizio finalizzato alla piena soddisfazione del cliente.

01/1986 - 04/1991

**Esercito Italiano | Roma**

Ufficiale dell'esercito

- Effettivo e in servizio presso il 1° btg. mec. Granatieri "Assietta" ove ho ricoperto gli incarichi di seguito elencati nei gradi di Sottotenente e Tenente.: Cte plotone mortai pesanti, Cte plotone fucilieri; Cte cp. Fucilieri; Ufficiale addetto nucleo I della Sezione OAI;
- Raccolta, registrazione e diffusione di informazioni di

importanza cruciale per la missione.

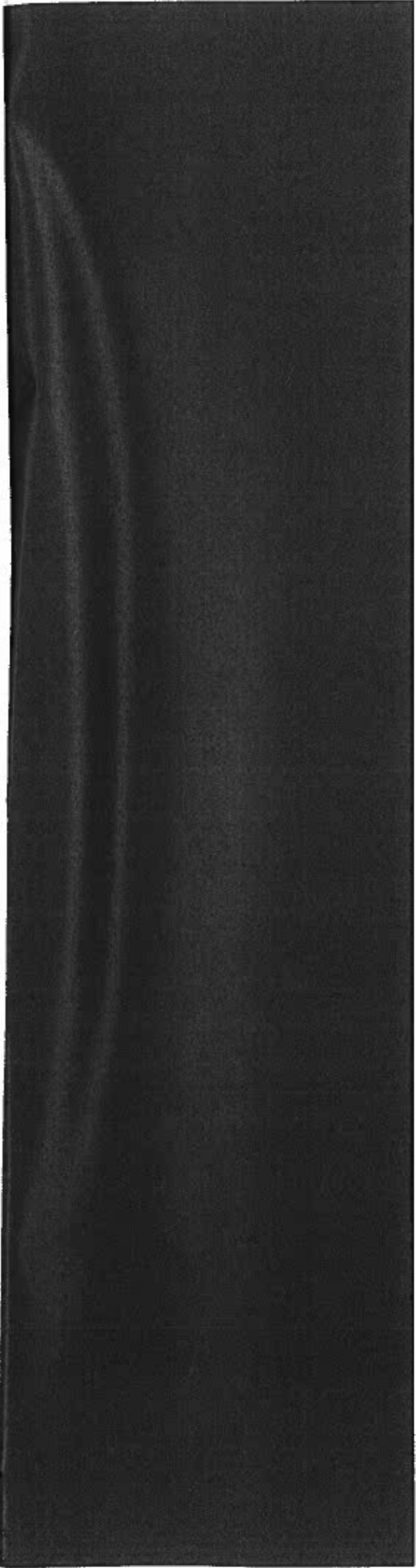
- Verifica del rispetto delle procedure di sicurezza da parte del team in zone pericolose.
- Gestione e coordinamento dei rapporti con gli altri ufficiali delle Forze Armate dell'Esercito Italiano in occasione di operazioni di carattere militare o di intervento umanitario.
- Coordinamento delle attività di controllo del territorio e della sicurezza pubblica nelle aree urbane e suburbane caratterizzate da minoranze linguistiche, microcriminalità e disagio sociale.
- Servizi di vigilanza a siti istituzionali, luoghi artistici, sedi diplomatiche, porti, aeroporti, stazioni ferroviarie e della metropolitana nelle città di Roma, Palmi.

## CERTIFICAZIONI

- 1986: Course to become Italian Army Officer at the Central School Official infantry and cavalry (S.C.U.F.C.) Cesano
- 2. 1986: Course of Valor held at the SCUFC Cesano
- 3. 1986: Bachelor of explosives and demolitions
- 4. 1987: Course CBQ held in Sandhurst (Cumberley-Surrey-UK)
- 5. 1988: Drill Instructor course for school rotated guide means, armored and tracked
- 6. 1988: Course N.B.C.R. second level held at the School of the Armed Forces NBC in Rieti
- 7. 1991: Course on specialized applications endovaginal held at the University of Olou (Finland)
- 8. 1994: guidance for a period of 200 hours attended at the company 'consulting' Break Work "in Rome
- 9. 2000: Training Seminar on "Corporate Finance";
- 10. 2000: Training Seminar on "Human Resource Management";
- 11. 2001: Training Seminar on "Safety at work";
- 12. 2004: Course Project Leadership and Teambuilding;
- 13. 2006: "Advanced Techniques selling", "Art of Teamwork"
- 14. 2008: "EU Competition Law"
- 15. 2009: "Leading to Win Employee Training", "Competition Law Distribution and Sales", "Six
- 16. Sigma process level training", "Learn Process level training", "Project charters process level training", "PDCA process level training", "COCIR Code of Conduct Certification Exames "
- 17. "General Business Principles (GBP) GBP Directives and programs", "Global Data Protection Privacy & Employess for Healthcare ", "Key Account Management,
- 18. Clinical Study Policy
- 19. Field Initiated Request For Modification
- 20. Gestione Dei Corsi Di Formazione A
- 21. Gestione Dei corsi Di Formazione B
- 22. Gestione Dei Prodotti
- 23. Gestione Del Customer Feedback E Swo Review 1
- 24. Gestione Del Customer Feedback E Swo Review 2
- 25. Immissione Sul Mercato Di Nuovi Prodotti Ultrasuoni
- 26. Indicazioni Sull'Applicazione Della Direttiva Dispositivi

Medici 1

- 27. Indicazioni Sull'Applicazione Della Direttiva Dispositivi Medici 1
- 28. Introduzione A Quality E Regulatory In Philips Healthcare
- 29. Lean Process Level Training
- 30. Managing Customer Feedback 1
- 31. Managing Customer Feedback 2
- 32. Managing Customer Feedback 3
- 33. Managing Customer Feedback 4
- 34. Managing Customer Feedback 5
- 35. Marcom & Trade Show Process
- 36. Misure Di Prevenzione E Protezione Dai Rischi Sul Lavoro
- 37. Preparazione Catalogo/Listino Ultrasuoni
- 38. Preparazione Delle Offerte 1
- 39. Preparazione Delle Offerte 2
- 40. Project Management And Installation Procedure
- 41. The Value Of Quality And QMS At MG EMEA
- 42. Antitrust Tendering
- 43. Introduction to Data Privacy
- 44. Data Privacy - Privacy - in the Digital Age
- 45. Drive Safe
- 46. Process Management Foundation Quiz
- 47. Anti-Bribery & Anti Corruption (ABAC)
- 48. Antitrust Contact with Competitors
- 49. Antitrust Dealing with Customers
- 50. Export controls & Sanctions Overview: General Awareness
- 51. General Business Principles (GBP) 2015 Refresher
- 52. Account Planning B2B (2015)
- 53. Continuous Improvement Awareness E Learning
- 54. Performance Management Awareness E Learning
- 55. Process Management Awareness E Learning
- 56. Change Management Awareness E Learning
- 57. Project Management Awareness E Learning
- 58. General Business Principles (GBP) Fundamental
- 59. Customer Focused Selling B2 B2, Workshop
- 60. Understanding the Foreign Corrupt Practices Act Version 2011
- 61. Preventing Bribery and Corruption
- 62. Competition Law Refresher
- 63. Understanding and Complying with the Medicare/Medicaid Fraud and Abuse Rules 2013
- 64. Global Transparency: Our Responsibility
- 65. GBP Training Webinar
- Docente corso "NON SOLO RAGGI" Castrovillari 1998
- Docente " Corso di Topografia ed Orientamento" per Unità della Protezione Civile Regione Sicilia presso UNUCI di Acireale 2010
- Docente " Corso di Topografia ed Orientamento" per Unità della Protezione Civile Regione Sicilia presso UNUCI di Acireale 2011
- Docente corso "Prevenzione e terapia delle malattie cardiovascolari: la tecnologia a supporto della clinica" Rende (CS), 05 aprile 2014

- 
- Docente corso "Prevenzione e terapia delle malattie cardiovascolari: la tecnologia a supporto della clinica" Rende (CS), 12 aprile 2014
  - Docente corso "Gli ecocardiografi nel laboratorio avanzato" con "L'esame al top " Catania 18 Ottobre 2014

### **ADDITIONAL INFORMATION**

- **DATI PERSONALI:** Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.L 30 luglio 2003, N 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali"
- Catania 07 Aprile 2023