



# Ministero della Giustizia

## Sistema Informativo del Casellario Certificato del Casellario Giudiziale (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313)

CERTIFICATO NUMERO: 15675/2020/R

Al nome di:

Cognome **RIMINI**  
Nome **ENRICO**  
Data di nascita **21/08/1959**  
Luogo di Nascita **MILANO (MI) - ITALIA**  
Sesso **M**

sulla richiesta di: **INTERESSATO**  
per uso: **AMMINISTRATIVO (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313)**

Si attesta che nella Banca dati del Casellario giudiziale risulta:

**NULLA**

ESTRATTO DA: CASELLARIO GIUDIZIALE - PROCURA DELLA REPUBBLICA PRESSO IL TRIBUNALE DI TREVISO

TREVISO, 10/08/2020 11:45



IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO

IL FUNZIONARIO  
GIUDIZIARIO  
Dott. Massimo Palladino

Il presente certificato non può essere prodotto agli organi della pubblica amministrazione o ai privati gestori di pubblici servizi della Repubblica Italiana (art. 40 D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445), fatta salva l'ipotesi in cui sia prodotto nei procedimenti disciplinati dalle norme sull'immigrazione (d.lgs. 25 luglio 1998, n. 286). Il certificato è valido se presentato alle autorità amministrative straniere.

**\*\* AVVERTENZA \*\***

Certificato del casellario giudiziale - (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313) - al nome di:

**Cognome**  
RIMINI

**Nome**  
ENRICO

**Luogo di Nascita**  
MILANO

**Data di nascita**  
21/08/1959

**Sesso**  
M

**Paternità**

**Codice Fiscale**  
RMNNRC59M21F205Y

Si attesta che nella Banca dati del Casellario Europeo NULLA risulta.

# FORMATO EUROPEO PER IL CURRICULUM VITAE



## INFORMAZIONI PERSONALI

Nome Enrico Rimini

## ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) 2015 a Tutt'oggi
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Compagnia Italiana Strumenti Medical Device srl
- Tipo di azienda o settore Commercio Biomedicale - Società attiva a livello nazionale
- Tipo di impiego Consulente Commerciale Divisione Healthcare
- Principali mansioni e responsabilità Consulente presso Mangini srl per la gestione commerciale della forza vendita
- Date (da – a) Dicembre 2019 in carica
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Mangini Srl S.P. 237 per Noci, n. 8 - 70017 Putignano (BA)
- Tipo di azienda o settore Industria Biomedicale
- Tipo di impiego Consulente Direttore Commerciale Italia
- Principali mansioni e responsabilità Gli obiettivi principali sono: il compito di garantire, mediante un efficace coordinamento delle risorse interne ed esterne, il raggiungimento degli obiettivi di crescita e redditività dell'azienda rafforzando la presenza nel mercato nazionale ed attuando le strategie di penetrazione ed espansione più consone ai nuovi sviluppi. Potenziamento, gestione e motivazione della forza vendita, cura diretta dei clienti strategici, definizione della politica di prodotto, prezzo, distribuzione e promozione/comunicazione, Sono responsabilità proprie della posizione. per incrementare il fatturato e migliorare il cash flow, abbassare l'esposizione verso i fornitori e verso le banche.
- Date (da – a) Maggio 2017 a Marzo 2018
- Nome e indirizzo del datore di lavoro MEDICAL LAB SYSTEM S.r.l., con sede in San Martino di Lupari (PD) Via Venezia 15/A - P. I.V.A. 04837690280
- Tipo di azienda o settore Industria Biomedicale
- Tipo di impiego CEO – Presidente - Amministratore Delegato – Direttore Commerciale Italia
- Principali mansioni e responsabilità A seguito di disaccordi tra i soci il 6 Giugno 2017 l'Assemblea dei Soci delibera la mia nomina per risollevare la situazione di deficit in cui la società versa e per trovare nuove strategie commerciali per lanciare la società nel mercato ospedaliero. Gli obiettivi principali sono: il compito di garantire, mediante un efficace coordinamento delle risorse interne ed esterne, il raggiungimento degli

obiettivi di crescita e redditività dell'azienda rafforzando la presenza nel mercato nazionale ed attuando le strategie di penetrazione ed espansione più consone ai nuovi sviluppi. Potenziamento, gestione e motivazione della forza vendita, cura diretta dei clienti strategici, definizione della politica di prodotto, prezzo, distribuzione e promozione/comunicazione,  
Sono responsabilità proprie *della posizione* per incrementare il fatturato e migliorare il cash flow, abbassare l'esposizione verso i fornitori e verso le banche.

- Date (da – a) 2015
- Nome e indirizzo del datore di lavoro MEDICAL LAB SYSTEM S.r.l., con sede in San Martino di Lupari (PD) Via Venezia 15/A - P. I.V.A. 04837690280
- Tipo di azienda o settore Industria Biomedicale
- Tipo di impiego Direttore Commerciale
- Principali mansioni e responsabilità
  - collaborare con il Consiglio di Amministrazione al raggiungimento degli obiettivi generali e di profitto;
  - esercitare i poteri di gestione che gli sono stati assegnati dal Consiglio di Amministrazione, operando nel rispetto delle direttive ricevute, dei piani e delle strategie approvate, delle politiche e delle procedure aziendali del settore commerciale;
  - elaborare le politiche commerciali;
  - gestire il processo di vendita al fine di incrementare le opportunità di business;
  - dirigere e coordinare le attività del Dipartimento Commerciale, gestire i rapporti con i settori aziendali e di gruppo, con gli enti esterni e con i clienti;
  - fornire le linee guida per la ricerca e sviluppo dell'organizzazione, coordinare i processi aziendali e di gruppo in materia di mercato e vendite;
  - assicurare l'attuazione delle direttive e dei piani nei termini previsti, mediante la gestione efficace ed efficiente delle risorse di cui ha la responsabilità;
  - conoscere il mercato della sanità in Italia e analizzarne le tendenze, valutare i prodotti della concorrenza, interpretando la situazione economica generale e formulando suggerimenti pertinenti;
  - rispondere del mancato raggiungimento e degli scostamenti degli obiettivi assegnati;
  - ricercare nuovi canali per la distribuzione dei prodotti;
  - pianificare e gestire il budget e il forecast di vendita;

- Date (da – a) 2015 a Tutt'oggi
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Compagnia Italiana Strumenti Medical Device srl
- Tipo di azienda o settore Commercio Biomedicale - Società attiva a livello nazionale
- Tipo di impiego Amministratore Unico
- Principali mansioni e responsabilità Consulente presso Medical Lab System srl per la gestione commerciale della forza vendita

- Date (da – a) Nel 2002 viene costituita la F.R. International che nel 2008 subisce una trasformazione nel nome e nella compagine societaria in F.O.R. International sas di Enrico Rimini, fino al 2015
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Via Pompeo Mariani 6/a
- Tipo di azienda o settore Commerciale Biomedicale

- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Il 27/11/2002 viene costituita la società, con l'obiettivo di gestire la costruzione di reparti ospedalieri chiavi in mano, inizia la sua collaborazione con alcune aziende del settore, B.Braun per quanto riguarda la dialisi, Steritalia per la costruzione e la gestione del kit procedurali chirurgici delle centrali di sterilizzazione e con Comesa per sale operatorie, rianimazioni, pronto soccorso e urgenza in generale, con l'utilizzo di Pareti Prefabbricate. In questi anni abbiamo effettuato diverse realizzazioni, di seguito elenco le più importanti o rappresentative:

2002 Demolizione e Ricostruzione del Centro Dialisi dell'Ospedale di Seregno chiavi in mano Pareti Prefabbricate incluso l'impianto di Acqua Osmotizzata e gli arredi

2003 Demolizione e Ricostruzione del Centro Dialisi dell'Ospedale di Desio con applicazione di tecnologie innovative (Pareti Prefabbricate Radianti) chiavi in mano incluso l'impianto di Acqua Osmotizzata e gli arredi Pareti Prefabbricate

2004 Costruzione del Centro Dialisi dell'Ospedale di Sesto San Giovanni (Milano) chiavi in mano incluso l'impianto di Acqua Osmotizzata e gli arredi

2005 Costruzione della Sale Operatorie e delle Sale Parto dell'Ospedale S. Antonio Abate di (Gallarate), anche qui le Sale Parto sono state realizzate con le (Pareti Prefabbricate) tecnologia innovativa per il confort delle puerpere in Sala Parto

2006 Realizzazione degli arredamenti per l'Ospedale di Broni (Pavia) di nuova costruzione

2007 Costruzione della Sale Operatorie della Casa di Cura S. Carlo di Milano con l'utilizzo di Pareti Prefabbricate.

2007 Costruzione del Centro Dialisi dell'Ospedale di Carate Brianza (Monza) con applicazione di tecnologie innovative (Pareti Prefabbricate Radianti) chiavi in mano incluso l'impianto di Acqua Osmotizzata e gli arredi

Nel 2007 vengo incaricato da una Nota Azienda Italiana del largo consumo, che si affaccia per la prima volta nel mercato Ospedaliero e Sanitario, con la qualifica di Consulente/Libero Professionista con il titolo di National key Account Manager, per il lancio di un nuovo strumento per la sanitizzazione di sale operatorie, rianimazioni e in tutti i reparti in cui è difficile poter effettuare una sanitizzazione e sterilizzazione a causa della frequente rotazione dei pazienti. A Giugno 2007 inizio un prospecting di mercato contattando gli opinion leader del settore, a Ottobre inizio a consultare alcuni rivenditori italiani per la valutazione di una distribuzione.

Inizia la costruzione della rete di vendita Nazionale e stilate le bozze dei contratti, a Gennaio e a Febbraio 2008 vengono fatte le prime Riunioni Vendite Ufficiali per il lancio del prodotto.

Marzo 2008 iniziamo la vendita dei prodotti nei vari nosocomi in cui era stata fatta la presentazione, a Giugno concordo la mia uscita e l'ingresso di un direttore commerciale che potesse seguire in modo stabile e continuativo il processo di commercializzazione del prodotto.

- Date (da - a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

2000 al 2002

Costituzione della Società GRO.RI. Hospital Device sas per l'importazione e la commercializzazione di prodotti ospedalieri  
Commercio Biomedicale

Aziende Rappresentate:

Uromed - Alliant U.S.A. Importazione e Distribuzione in esclusiva per l'Italia dello strumento per il mappaggio dei bundle neurovascolari durante prostatectomia radicale in Urologia, prospecting di mercato e costituzione della



## rete vendita

- Date (da – a) 17 novembre 1999 al 30 novembre 2000
- Nome e indirizzo del datore di lavoro CLARMED S.r.l. Milano
- Tipo di azienda o settore Società attiva a livello nazionale operante nel settore della produzione e della commercializzazione di prodotti per chirurgia, (suture e prodotti per laparoscopia) farmaci e soluzioni infusionali
- Tipo di impiego General Manager - Sales & Marketing Director
- Principali mansioni e responsabilità

A seguito della cessione di un ramo d'azienda, l'imprenditore di riferimento aveva nei suoi obiettivi quello di rilanciare la divisione pharma e chirurgia. Quindi ho seguito tutta la fase di budgeting e forecast dello start-up sia vendite che acquisti, ho gestito il magazzino e i forecast di produzione, nonché ho gestito e ampliato la forza vendite i depositi e i vari rivenditori.

  - Attività e Responsabilità
  - Pianificazione e realizzazione, controllo e coordinamento di tutte le attività aziendali
  - Ho stabilito le politiche, i programmi e piani operativi per il raggiungimento degli obiettivi assegnati e assicurato che tutte le funzioni aziendali li realizzassero con efficacia ed efficienza
  - Ho preso le iniziative necessarie per sviluppare la produttività, redditività e la competitività dell'Azienda
  - Valutazione e proposto al Cda gli investimenti in risorse tecniche e professionali suggeriti dai Responsabili di funzione
  - Valutazione ed approvazione dei budget di ogni funzione aziendale, sia preventivi sia consuntivi, secondo le direttive ricevute. Congiuntamente con il Cda
  - Ero responsabile dell'immagine aziendale sia verso l'interno, sia verso l'esterno: ho approvato le politiche e i piani di comunicazione
  - Ero responsabile della politica delle Risorse Umane, per la quale ho fornito le linee guida e assicurato l'approntamento degli strumenti di gestione, motivazione, formazione, retribuzione sviluppo
  - Ho gestito i rapporti con Enti, Autorità pubbliche private e con le Aziende che siano di interesse per la Società.

- Date (da – a) 1 gennaio 1998- 31 Giugno 1999
- Nome e indirizzo del datore di lavoro AMPLIMEDICAL S.p.A. Milano
- Tipo di azienda o settore Commercio Biomedicale - Società attiva a livello nazionale operante nel settore della commercializzazione di dispositivi chirurgici in differenti settori del mercato ENDOSCOPIA, CHIRURGIA, ORTOPEDIA E OCULISTICA, con un fatturato annuo di 40 miliardi e 70 dipendenti
- Tipo di impiego Sales & Marketing Manager
- Principali mansioni e responsabilità

A seguito delle mie esperienze precedenti in qualità di consulente sono stato incaricato di rilanciare la divisione Chirurgia, ricostituire la rete di vendita formare e acquisire nuove risorse sul mercato in modo di incrementare lo share di mercato, completare la linea con prodotti che potessero far diventare l'offerta sempre più esaudiente e completa possibile. Ho concluso il primo anno incrementando le vendite del 40%, ho rinnovato la

forza vendite del 30%.

- Date (da - a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

1994 - 1997 Business Development Manager  
Aziende Varie

Commercio Biomedicale

Consulente

A seguito dell'esperienza maturata in Autosuture nel mercato della laparoscopia e dei fili di sutura e vista la grande opportunità che questo settore in grande evoluzione mi offriva, ho deciso di operare come libero professionista in qualità di consulente alle piccole e medie imprese per la promozione, il lancio, la commercializzazione e la distribuzione di prodotti (biomedicali e non solo) sul territorio nazionale occupandomi in modo particolare di:

- GESTIONE, FORMAZIONE E SVILUPPO RETI DI VENDITA
- ANALISI E PROSPEZIONE DI MARKETING
- LANCIO DI NUOVI PRODOTTI (BUDGETING E PLANNING)
- GESTIONE DI PROGETTI
- REDAZIONE DI BUSINESS E FINANCIAL PLANNING

Nella fattispecie mi sono occupato dell'inserimento nel mercato della laparoscopia di alcuni nuovi ed innovativi prodotti elaborando le strategie di marketing, per poi applicare un marketing più operativo per una nota azienda americana, seguendo e formando il network di vendita.

La società svedese Monlicke mi incarica con il titolo Direttore Commerciale Italia di lanciare un nuovo prodotto per la cura delle ferite e delle ustioni con l'introduzione nei reparti ospedalieri e farmacie lavorando in stretta collaborazione con la rete di vendita, il marketing aziendale e gli opinion leader.

Ho inoltre collaborato con un'azienda Israeliana leader nel settore della Radiologia per lo studio e il prospezione di mercato per il lancio del "Progetto Italia" in Telemedicina

- Date (da - a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

1989 - 1994

AUTOSUTURE ITALIA S.p.A. a U.S.S.C. company - Milano

Commercio Biomedicale - Società attiva a livello nazionale ed internazionale nel settore della produzione e commercializzazione di materiali chirurgici di sutura, con un fatturato medio annuo di 120 miliardi di £. e con 70 dipendenti.

Dal 1989 Sales Director nel 1993 International Sales Director

Gestione globale dell'unità operativa di Roma i cui obiettivi principali erano di rilanciare e ristrutturare il network di vendita in un territorio di importanza strategica per l'azienda (Centro e Sud Italia) studio ed analisi della concorrenza, monitoraggio della Customer Satisfaction con obiettivi di ottimizzazione.

Supervisione, addestramento, gestione e controllo delle attività del network di vendita e delle azioni commerciali dei distributori operanti nelle diverse aree regionali di competenza, nel lancio di una nuova metodica chirurgica (laparoscopia).

Durante il mio periodo di permanenza in azienda ho trascorso diversi mesi negli Stati Uniti presso l'headquarter dove ho seguito il lancio di un nuovo prodotto, per poi seguirne il lancio in Italia e dove ho seguito il lavoro della rete di vendita, presso i client leader.

- Date (da - a)
  - Nome e indirizzo del datore di lavoro
  - Tipo di azienda o settore
- Pagina 5 - Curriculum vitae di  
[ Rimini Enrico ]

1988 - 1989

ENRICO RIMINI S.n.c. - Perugia - Umbria

Commercio Strumenti e Materiale Biomedicale - Società attiva a livello

Per ulteriori informazioni  
www.sito.it



- regionale e nazionale nel settore della commercializzazione e importazione di apparecchi scientifici e prodotti monouso per cliniche ospedaliere, attività svolte soprattutto nei reparti di Chirurgia (Addominale, Toraco-Polmonare, Plastica, Neurochirurgia), Anestesia e Rianimazione, Neonatologia, con un fatturato medio annuo di 1/1,5 miliardi di £. e quattro collaboratori
- Tipo di impiego Amministratore Unico con un main object operativo di Direttore Vendite e Marketing
  - Principali mansioni e responsabilità Analisi e sviluppo dei mercati degli strumenti elettromedicali, prodotti monouso e parafarmaceutici, per diverse case produttrici sia europee che americane, mantenendo direttamente i rapporti con il management estero con frequenti viaggi presso gli headquarters.
- 
- Date (da - a) 1986 - 1988
  - Nome e indirizzo del datore di lavoro SENSORMEDICS ITALIA S.r.l. - Strumenti Elettromedicali - Milano - Società del gruppo multinazionale americano BECKMAN, attiva a livello nazionale ed internazionale, nel settore della commercializzazione di apparecchiature per neurologia e fisiopatologia respiratoria, con un fatturato medio annuo di 40 miliardi di £. e 20 dipendenti.
  - Tipo di azienda o settore Elettromedicale - Biomedicale
  - Tipo di impiego Responsabile Vendite e Marketing Italia Linea Neurologia
  - Principali mansioni e responsabilità Coordinamento e sviluppo delle attività promozionali, pubblicitarie e commerciali per la diffusione del prodotto sui mercati di riferimento, Elaborazione di strategie per il lancio di nuovi prodotti a livello nazionale, avvio e gestione nuova divisione di business
- 
- Date (da - a) 1982 - 1986
  - Nome e indirizzo del datore di lavoro ISTITUTO NEUROLOGICO "C. Besta" - Milano.
  - Tipo di azienda o settore Istituto Scientifico attivo a livello nazionale ed internazionale nel settore della neurologia con 400 dipendenti.
  - Tipo di impiego Tecnico di Neurofisiopatologia di Ricerca Applicata
  - Principali mansioni e responsabilità Monitoraggio strumentale e clinico di farmaci nelle diverse fasi nell'ambito delle patologie neurologiche.

#### ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da - a) 1991
  - Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Headquarter U.S.S.C. - U.S.A.
  - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Corso per il conseguimento del Titolo di N.S.D.
  - Qualifica conseguita National Sales Director
  - Livello nella classificazione nazionale (se pertinente) Direttore Commerciale
- 
- Date (da - a) 1979 - 1982
  - Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Università degli studi di Milano
  - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Facoltà di Medicina e Chirurgia
  - Qualifica conseguita Laurea Breve in Neurofisiopatologia
  - Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)



- Date (da - a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

## CAPACITÀ E COMPETENZE

### PERSONALI

*Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.*

### CORSI E SEMINARI DI AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE

### MADRELINGUA

### ALTRE LINGUA

- 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

*Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato (ad es. cultura e sport), a casa, ecc.*

### CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

*Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.*

### ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

*Competenze non precedentemente indicate.*

1974 - 1979

"A. Pacinotti" - Milano

Diploma di Maturità Tecnico delle Industrie Chimiche

Dal 1990 ad oggi, partecipazione a 5 corsi di preparazione al Management Aziendale (Org. Esterna)

- Principi di programmazione, pianificazione e Team Management (search e recruiting)
- Analisi Transazionale e Time Management
- Leadership e Stili di potere
- Management by Objective
- Gestire i Venditori

### ITALIANO

### INGLESE

BUONO

BUONO

BUONO

Ho sempre lavorato con Team plurirazziali, dove il confronto e l'esperienza di altre culture e paesi ha arricchito la mia conoscenza del mercato ospedaliero anche in altri paesi del mondo, in modo da poter affrontare poi nel seguito della mia carriera sfide e obiettivi importanti sia per me che per i ruoli che mi erano stati offerti.

In tutte le posizioni ricoperte negli anni della mia carriera professionale ho coordinato Team di persone che dovevano lavorare insieme per raggiungere gli obiettivi fissati dall'azienda.

### COMPUTER

### Esperienza nel settore delle ricerche di mercato

Nel corso della mia esperienza professionale ho spesso commissionato ed utilizzato dati di ricerche di mercato continuative e ad hoc, con l'obiettivo di mettere a punto le corrette strategie di marketing: analizzare la struttura e la segmentazione dei mercati; verificare il ruolo di ogni marca/prodotto ed



individuare i competitor; mettere a punto e verificare l'impatto e l'efficacia di nuovi concetti e/o posizionamenti di prodotti; effettuare product test presso campioni di medici e consumatori finali per il lancio di nuovi prodotti.

Ho inoltre condotto una ricerca di customer retention/satisfaction presso i direttori sanitari, le caposala ed i farmacisti mirata a definire la relazione con un'importante azienda operante nel settore.

Ho eseguito con il mio staff ricerche di tipo semistrutturato presso campioni di medici; personale ospedaliero; farmacisti.

Ho collaborato con una nota Azienda internazionale di ricerche di mercato per la definizione di progetti di ricerca nel settore medicale/farmaceutico.

PATENTE O PATENTI

B

