

Marco Zunino

Generalità: Nato il 07/08/1982 a Valenza (AL).



Residente in Via Tortrino 4, 15048 Valenza (AL)

Recapiti telefonici: 335/5749716

E-mail: zunamarco@gmail.com

Istruzione e Formazione:

13 Marzo 2009: Laurea Magistrale in Ingegneria Biomedica ad indirizzo Neuroingegneria presso l'Università di Genova; Titolo della tesi: *"Realizzazione e caratterizzazione di un sistema di rilascio di microgocce"* (Relatore Prof. Roberto Raiteri)

2005: Laurea di I° livello in Ingegneria Biomedica presso l'Università di Pavia. Titolo della tesi: *"Sviluppo di alcuni servizi informatizzati per il dipartimento delle dipendenze dell'ASL di Pavia"* (Relatore Prof. Silvana Quaglini)

2001: Diplomato al Liceo Scientifico Leon Battista Alberti di Valenza con voto 90/100.

Giugno 2009: Abilitazione alla professione di Ingegnere

Esperienze professionali:

Assunzioni

Da novembre 2017: presso Medtronic PLC, qualifica di Product Manager Perfusion nella divisione CSH (Coro&Structural Heart). Sviluppo ed implementazione delle strategie marketing per il business della Perfusion, includendo obiettivi, strategie e metodi di sviluppo. Gestione completa del lancio di nuovi prodotti. Creazione di un marketing plan in linea con le esigenze del mercato e della forza vendita. Supporto a gare e alle vendite per tutto il territorio italiano. Quotidiane interazioni col gruppo EMEA.

Da giugno 2016 a ottobre 2017: presso Medtronic Italia PLC, qualifica di Sales representative nella divisione GSP (General Surgical Products). Gestione completa delle vendite nel territorio dedicato. Gestione di gare d'appalto pluriennali anche di aree vaste o regionali. Presentazione prodotti ed orientamento verso il marketing, sviluppo di progetti di

conversione.

Da novembre 2013 a maggio 2016: presso Covidien Italia SPA, qualifica di Sales Specialist nella divisione GSP (General Surgical Products). Gestione completa delle vendite nel territorio dedicato. Gestione di gare d'appalto pluriennali anche di aree vaste o regionali. Presentazione prodotti ed orientamento verso il marketing, sviluppo di progetti di conversione.

Da agosto 2009 a novembre 2013: presso Medtronic Italia SPA, qualifica di Technical Consultant nella divisione CRDM. Assistenza tecnica e clinica durante l'impianto di dispositivi (pacemaker e defibrillatori), gestione di studi clinici, assistenza a controlli tecnici ambulatoriali periodici, presentazione prodotti ai clienti.

2006, 2004: presso Azienda Orafa Valenzana (AOV) per la fiera dell'oro, in qualità di addetto agli stand.

2005 aprile – 2010 aprile: consigliere comunale presso il comune di Valenza

2006, 2004, 2003: presso i seggi elettorali in qualità di scrutatore.

Stage universitario

Novembre 2007 / febbraio 2009 attività di laboratorio presso il Dipartimento di Ingegneria Biofisica ed Elettronica (D.I.B.E.) dell'università di Genova.

2004 settembre / 2005 aprile: presso A.S.L. provinciale di Pavia

Certificazioni

Attestato Preliminary English Test

8-9 Novembre 2018 presso MIP (Politecnico di Milano): “Costruire il piano di marketing”. L'obiettivo del corso è stato: fornire strumenti e metodi per tradurre una strategia di marketing in piani di azione coerenti con gli obiettivi di business. Attraverso un caso reale che fungerà da fil rouge e da campo di sperimentazione, i partecipanti affronteranno la costruzione di un piano di marketing reale, nonché i processi di budgeting e di controllo del piano.

11-12 Aprile 2018 presso MIP (Politecnico di Milano): “Product Management”. I contenuti sono stati i seguenti: Avere una chiara e completa visione del processo di product management e product innovation all'interno del processo di marketing, condividere le logiche e i modelli che sottostanno alla gestione dei prodotti, analizzare le principali metriche per la misurazione delle attività di product management.

Ottobre 2016: corso individuale al British Institute di inglese avanzato di 50 ore

Training Neways : “La relazione con il cliente” , svolto dal 19 Marzo al 16 Luglio 2010 con i seguenti contenuti : Le visioni generano I comportamenti – La costruzione consapevole dell’empatia – La negoziazione, la gestione del prezzo, la conclusione – Lavorare per obiettivi S.M.A.R.T. – Il coraggio di rischiare – La telefonata a freddo – La Referenza Attiva Totale quale Massimo obiettivo raggiungibile – La comunicazione convincente – La gestione del cliente irritato – La gestione della propria energia mentale – La creatività, il cambiamento, l’innovazione – La gestione del tempo.

Training Methodos: “Gestione del tempo e dello stress”, svolto il 17-18 Dicembre 2012

Training Huthwaite: “Spin Selling”, gestione del processo di vendita, sviluppo domande su situazioni ed esigenze, sviluppare le esigenze esplicite, svolto a dicembre 2013

Training Fluxus: “Marketing operativo”, svolto dicembre 2014, Gennaio e Febbraio 2015, gestione della negoziazione, dal primo incontro alla chiusura della contrattazione. Creazione di SWOT, diagrammi di GANTT e WBS.

Training VisionMind: “Mapp Negotiator”, svolto a gennaio 2017, gestione delle conversazioni cruciali

**Competenze
Generali:**

Buone conoscenze informatiche: Office, Matlab, Labview, C++.

Lingua Inglese: scritto buono, parlato ottimo.

Ottime capacità di lavoro in team e gestione degli obiettivi e delle priorità.

Hobby e Varie:

Sport: basket, calcio, sci.

Giocatore semi-professionista di basket per 16 anni.

Appassionato di computer e fotografia.

In possesso di patente di guida, cat. A-B.

Condizione Attuale:

Assunto presso Medtronic Italia Plc

Trattamento Dati:

"Autorizzo il trattamento dei miei dati personali in base alla Legge 196/03"

InFede
Marco Zunino