

---

# MONIA CATALANO

---

## PROFILO

*Sono una professionista con esperienza di oltre venticinque anni nel settore ospedaliero e case di cura che con grinta ed entusiasmo ha contribuito allo sviluppo e al successo del portafoglio prodotti delle aziende per cui ho lavorato, nel corso degli anni ho svolto all'interno della stessa azienda ruoli con crescente livello di responsabilità. Nella mia storia lavorativa mi sono distinta per la costruzione di una visione strategica del business e nel creare una squadra motivata, preparata, ambiziosa in cui vengono valorizzati i talenti. Il mio profilo è completato da una buona esperienza in azienda leader di servizi e di noleggio prodotti e attrezzature.*

## ESPERIENZA

- **NATIONAL SALES MANAGER 02.01.2024**
  - SENIOR SALES SPECIALIST Toscana dal 1-09-2021 per EMOLED S.r.l.
  - COSULENTE PROFESSIONALE Dal 1-07-2020 per Service Med S.p.A. Linea Wound Care e Sistemi Antidecubito
  - SALES AGENT ERREA' S.P.A-DAL 2016-2020  
Contratto di agenzia per sviluppo del business, Toscana ed Emilia-Romagna
  - REGIONAL SALES MANAGER DAL 2016-2009 ARJOHUNTLEIGH S.P.A.(KCI)  
Gestione del business Rental /Sales Superfici antidecubito, letti, sollevatori e apparecchiatura varia. Territorio di competenza Toscana-Emilia-Romagna-Umbria-Lazio-Marche-Abruzzo con sei riporti diretti (account executive e un product specialist)
  - ACCOUNT EXECUTIVE KCI S.P.A.2009-2007  
Gestione e sviluppo del business Superfici Antidecubito in Toscana, consulenza ai clienti, gestione gare d'appalto ed economie. Relazioni con KOL, gestione prove per lancio nuovi prodotti e raccolta dati per studi scientifici. Gestione Eventi di Formazione.
  - SALES SPECIALIST — TYCO HEALTHCARE S.P.A.2006-2003  
Responsabilità di budget e di coordinamento e supporto a quattro account executive per prodotti di terapia vascolare, medicazioni avanzate e cannule chirurgiche. Dimostrazioni in sala operatoria e training personale infermieristico e medico.
  - SALES SPECIALIST — TYCO HEALTHCARE S.P.A. 2003-2002  
Responsabilità pianificazione e supporto tecnico e di vendita, sette collaboratori, area di competenza Toscana-Liguria-Lazio-Sardegna per linea medicazioni avanzate e terapia vascolare.
  - SALES RAPPRESENTATIVE — Tyco Healthcare S.P.A. 2002  
Area di competenza Toscana, nello stesso anno assunzione a tempo indeterminato e promossa Sales Specialist.
  - SALES RAPPRESENTATIVE — TYCO HEALTHCARE S.P.A.1999  
Agente di commercio Toscana.  
Compiti: gestione linee terapia vascolare, cardiotoracica, sistemi per il monitoraggio della temperatura, medicazioni avanzate, aspirazione chirurgica, aghi e siringhe, nutrizione enterale, accessori per sala operatoria sistemi di bronco aspirazione, circuiti respiratori e ventilatori, saturimetria, ossigenoterapia, ecc. ...

*Formazione a personale infermieristico e medico, promozione prodotti, gestione gare di appalto e gestione eventi.*

- *SALES RAPPRESENTATIVE — NUTRICIA S.P.A. 1999-1997  
Agente di commercio per la Toscana Divisione Nutrizione Clinica (Enteral feeding, accessi e apparecchiatura)*

#### **ISTRUZIONE**

*Istituto Tecnico Ginori Conti diploma in ECONOMO DIETISTA (Firenze 1994-1995)  
Corso di Specializzazione in DIETISTA OSPEDALIERA presso la scuola infermieri professionali Beatrice Portinari presso A.O. Careggi Fi  
(ed oggi equipollenza Diploma Universitario)  
Tirocinio Ospedaliero presso AO. Careggi e AO Meyer e ASL 10 Firenze  
Frequentato Università degli Studi di Firenze Scienze della Formazione  
Corso per agenti e rappresentanti di commercio iscrizione al ruolo nr. 30785 presso C.C.I.A.A.  
Corsi di aggiornamento SINPE-ANDID-Nutrizione artificiale  
Corso Area Manager SDA Bocconi  
Corsi Leadership/gestione account/comunicazione assertiva/Time Management/PNL/  
Leadership nei gruppi di lavoro/Sales Force/Public Speaking/ Codice appalti/ strategie di vendita/Selezione del personale Human Resorce/Anatomia e chirurgia con ricertificazioni annuali.  
Attestato di CPN (certificati on Project Nursing-home) ArjoHuntleigh SpA  
Attestato di Preposto 10/12/2014(corsi sulla sicurezza, compiti e obblighi e responsabilità D.lgs. 81 2008) ArjoHuntleigh S.p.A.  
Profile XT Report individuale Profiles International  
Partecipazione annuale a congressi Nazionali: SIARTI/ANIARTI /AICO/AIUC/SINPE/ACOI/SMART/AISLEC/AIUC/AISLEC*

#### **LINGUE**

*INGLESE B1  
FRANCESE scolastico*

#### **CARATTERISTICHE PERSONALI**

*Determinazione, affidabile e flessibile, predisposizione alle relazioni interpersonali, capacità di negoziazione e problem solving, predisposizione al lavoro di gruppo. Abilità di Leadership. Orientamento alla gestione e raggiungimento degli obiettivi e alla programmazione dell'attività lavorativa. Capacità comunicativa ed empatica.*

#### **HOBBY**

*Cucina-giardinaggio-sport-viaggi-salute pubblica-  
In passato volontariato Canile Il Termine-Sostenitrice ActionAid*

#### **INFORMAZIONI PERSONALI**

*STATO CIVILE: coniugata con due figli (Mattia 18 anni, Andrea 11 anni)  
NAZIONALITA': Italiana  
DATA DI NASCITA: 31/03/1975  
LUOGO DI NASCITA: Firenze  
RESIDENZA: Via San Lorenzo 9 Signa Firenze  
INDIRIZZO MAIL: catmonia75@gmail.com*

*Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del D. LG 196/2003*