

# Dott. Ivano Di Stefano

## Curriculum vitae

### Dati personali

Name | Di Stefano

Nome | Ivano

Nazionalità |

Età |

Stato civile |

Indirizzo |

Telefono |

Invia |

## Lingue

Tedesco | Madrelingua

Italiano | Madrelingua

Inglese | parlato e scritto

Francese | parlato e scritto

Spagnolo | parlato

## Conoscenze speciali

Conoscenze mediche

Specializzato in neurologia anche in "Terapie Non Farmacologiche" per le malattie neurodegenerative

Leader di organizzazioni di marketing e vendita in nuovo sviluppo o espansione, nonché la creazione di importanti reti

Comprovata esperienza di leadership

Pensiero e azione imprenditoriale

(l'imprenditore in azienda)

Supporto dei mercati nel settore retail e immobiliare

Comprovata conoscenza nel punto vendita

Comunicazione a tutti i livelli, seminari / formazione in comunicazione e vendita a livello internazionale

Capacità di networking a tutti i livelli

Creazione dei concept pubblicitari internazionali e nazionali

## Istruzione di base

Scuola elementare di 6 anni a Balsthal (CH)

3 anni di scuola superiore a Balsthal (CH)

## Formazione professionale di base

1992-1998 Studio di medicina umana presso l'Università di S.I. Georgievsky (UKR)

## Formazione professionale continua (2° percorso formativo)

2010 -2014 | Studio di specialista in neurologia presso il P.L.- Shupik-Akedemie di Kiev (UKR)

2000 - 2001 | Formazione come pianificatore di marketing HSB, Wil

## Gennaio 2022- marzo 2024 formazione continua con certificato e numero di accreditamento

Alta Formazione Terapia del Dolore

Accademia Nazionale di Medicina

organizzato il corso di formazione dal titolo.

BIOLOGIA E GESTIONE DEGLI ANIMALI DA LABORATORIO

LABORATORIO, MODULI 3.1, 4, 5, 6.1, 7. DM 5 AGOSTO

2021 RODITORS E LAGOMORF

Breast Unit e carcinoma mammario HER2-positivo

Alterazioni di HER2 oltre il cancro al seno:

Nuove frontiere e nuove opportunità

Aspetti organizzativi, elementi di governance e controllo e

Gestione dei progetti nel settore sanitario

LEGISLAZIONE NAZIONALE E LIVELLO ETICO 1,  
MODULI 1 E 2, DM 5 AGOSTO 2021 - Edizione Singola

Chirurgia estetica del corpo e del viso (ed.2022)

Diagnosi differenziale di non

Terapie infettive da target

Diagnosi e trattamento dell'amiloidosi nel 2022: novità

Opportunità e nuovi problemi

Grandangolo 2021. Focus sui tumori rari

Temi caldi nel trattamento del mieloma multiplo

Molecular Tumor Boards: oltre le mutazioni

"Classico"

Carcinoma basocellulare avanzato

Il trattamento del carcinoma mammario metastatico

HER2+ oggi: nuove prospettive

Innovazione in medicina e trattamento delle fasi terminali di  
malattia

L'applicazione di farmaci biosimilari nei principali  
tumori solidi

Comunicazione digitale tra medico e paziente

La gestione del paziente con HCC in terapia sistemica:  
Questioni aperte

Medicina di precisione: nuove sfide in oncologia

Leucemia linfatica cronica e malattia di Waldenstrom  
Nella "pratica del mondo reale"

Neurofibromatosi di tipo 1: la complessità dietro la  
semplicità

Verso il futuro dell'ematologia

## Speciali/publicazioni:

-Membro e partecipazione presso l'Istituto dei Tumori di Napoli

ABSTRACT Sezionare i ruoli del cannabidiolo e dell'acido cannabidiolico nelle cellule di carcinoma mammario triplo  
negativo

- Rapporto "smoveymed" nella rivista die WELT (Germania)

- 2020 Apparizione nel programma televisivo "Grotta dei Leoni Svizzera
- 2023/2024 /2025 conduttore di programmi televisivi settimanali sulla medicina vari patologie e prevenzione

## Carriera professionistica

2023-2024 Medico responsabile Villa Tuscolana, Roma

2017 (co-fondatore) SLP-Care AG, Niederuzwil

CEO / membro del comitato esecutivo

Gestione dell'azienda

Orientamento dell'azienda / strategico e operativo

Creazione di tutti i requisiti nell'area del marketing e delle PR

Gestione dei corsi di formazione interni in materia di vendite/acquisti

Responsabile per il reclutamento di nuovi dipendenti sul campo / personale d'ufficio

Sviluppo di SSSMOTION (prodotto proprio) per l'intero mercato consumer e il commercio al dettaglio

2020 Apparizione nel programma televisivo "Grotta dei Leoni Svizzera

Leadership della formazione e della formazione continua in campo medico

2016 (Fondatore) SmoveyMED (prodotto proprio), Niederuzwil

Ulteriore sviluppatore del prodotto SmoveyMED per il mercato globale della salute, focus: Prevenzione, terapia, riabilitazione (in particolare per le malattie neurodegenerative). Marketing, vendite (con lo sviluppo di partner di vendita internazionali), logistica, corsi di formazione certificati e seminari a livello internazionale, sono stati svolti in modo indipendente.

## Successi

Come prodotto di avvio (con propria licenza, diritto di marchio e diritto di distribuzione in tutto il mondo), ottimo fatturato e profitto in pochi mesi

Ingresso nel mercato internazionale delle esportazioni sanitarie (Corea, Taiwan, Inghilterra, Svezia, Irlanda, Spagna, Italia, Francia, Germania, Austria, Svizzera)

Istituzione di un comitato consultivo medico internazionale

Aumento permanente delle vendite +/- 8-15 % al mese

Presentazione del prodotto SmoveyMED (oggi con il nuovo nome SSSMOTION) con l'invito al casting show "Die Höhle der Löwen Schweiz".

Miglioramento significativo del quadro clinico e delle condizioni delle persone affette da malattie neurodegenerative (principalmente malati di Parkinson e demenza di Alzheimer)

2012 (azionista) di Swisslabplus GmbH, Niederuzwil

In qualità di presidente del consiglio di amministrazione sono stato responsabile dello sviluppo dell'azienda, attiva nel settore sanitario, con i seguenti compiti principali:

Costruire l'azienda / Strategicamente e operativamente nel mercato dell'assistenza sanitaria.

Gestione del marketing, delle vendite, del supporto nel commercio specializzato per l'intero prodotto di consumo mediterraneo

Realizzazione di oggetti d'arredo presso istituzioni generali in Svizzera

Creazione di tutti i requisiti nel campo del marketing e delle PR

## Successi

L'azienda non è più attiva oggi.

Varie istituzioni sono state equipaggiate da zero con entrambi i segmenti di prodotto "arredamento di oggetti" e "materiali di consumo medici"

Implementazione di ulteriori prodotti nel portafoglio

(2009-2013) Gilson AG, Mettmenstetten

Amministratore Delegato e Presidente della GL

(Business Manager 2009-2011)

Pianificazione strategica e tattica, nonché implementazione di misure per raggiungere gli obiettivi per la business unit e l'intera azienda.

Sviluppo della strategia di prezzo per il mercato svizzero.

Preparazione e rispetto del budget di vendita e dei costi.

Pianificazione strategica e tattica per il lancio di nuovi prodotti

Pianificazione ed esecuzione di attività di marketing e supporto alle vendite, come newsletter, mostre, seminari, corsi di formazione, promozioni, azioni.

Sviluppo e gestione mirata di una rete di concessionari in Svizzera

Leadership, motivazione, formazione, educazione e supporto del team.

Sviluppo e supporto dei clienti chiave.

Coordinamento delle attività con altri dipartimenti dell'azienda (nazionali e internazionali).

Preparazione di previsioni per la pianificazione della produzione.

Successi

Ha superato il risultato del budget in vari anni.

Significativo contributo positivo al miglioramento del clima di lavoro.

Espansione - nuove vendite + 30

Incremento del risultato operativo

Lancio di un nuovo prodotto di successo con un processo sistematico

(2007-2009) Mettler-Toledo (Svizzera) GmbH

Business Manager Svizzera

con i compiti principali:

Integrare i concessionari esistenti nelle divisioni laboratorio, industriale e retail nel nuovo modello di "volume business" di Mettler Toledo

Vendita e servizio clienti per prodotti nel campo delle bilance e degli strumenti analitici in tutta la Svizzera

Supporto dei concessionari esistenti e acquisizione di nuovi rivenditori

Preparazione di offerte e supporto alla vendita per i rivenditori

Preparazione di piani e concetti di marketing per i rivenditori

Progettazione e realizzazione di roadshow e formazione clienti

# Successi

Contributo significativo alla crescita delle vendite dei concessionari

Acquisizione di nuovi clienti

Collegamento in rete con i rivenditori

Espansione / presenza del nome di prodotto Mettler-Toledo con il nuovo modello "volume business" nella mente dei rivenditori e dei consumatori finali

(dal 2002 al 2003) e-mediat AG, Schönbühl (società del gruppo Galenica)

Key Account Manager

con i compiti principali:

Assistenza clienti

Creazione del file cliente per il nuovo segmento "Ospedali

Vendita e presentazione di prodotti e servizi

Collaborazione nella realizzazione e presenza a fiere ed eventi

Creazione di un manuale di gestione degli account chiave

Approvvigionamento e analisi delle informazioni pertinenti sulla concorrenza

Creazione del concetto "migliore comunicazione" e "prerequisito per la promozione dello sviluppo aziendale

Definizione dei benefici, dei bisogni, della soddisfazione e della fidelizzazione del cliente

(2002-2016) Policlinico Universitario Vittorio Emanuele, Catania

Residente (sporadicamente su appuntamento o su chiamata) in diversi reparti neurologici

(dal 2001 al 2002) Cegedim SRH, Zurigo

Responsabile Commerciale e Marketing

con i compiti principali:

Approvvigionamento di informazioni all'esterno: informazione di mercato e concorrenza

Approvvigionamento di informazioni sul gruppo Cegedim

Vendite operative, presentazioni e dimostrazioni presso i clienti, supporto di viaggio

Responsabilità specifiche: prezzi e condizioni, calcoli dei preventivi, consulenza progettuale, rispetto del budget di vendita.

(dal 1994 al 1997) Pro-Metall Handel AG, Kestenholtz

Formazione commerciale di base