



## Barbara Ciurleo

barbaraciurleo@libero.it

### Sintesi

---

**Progettista Grafico e d' interni organizzata, esperta nel multi-tasking e nello sviluppo di soluzioni creative. Capace di coordinarsi sapientemente con i fornitori e di gestire con facilità le squadre di costruttori.**

**Meticolosa, che eccelle nel gestire più attività contemporaneamente e nel lavorare sotto pressione.**

**Vasta esperienza maturata nel settore farmaceutico sanitario.**

**Persona piena di iniziativa e dotata di spirito di squadra, con esperienza nella formazione, nello sviluppo del personale, nella gestione delle risorse umane.**

**Solide capacità di leadership, analitiche e organizzative.**

### Capacità

---

- Persona motivata e piena d' iniziativa
- Affidabile
- Gestione del flusso di lavoro efficace
- Positivo e cordiale
- Eccellente etica lavorativa
- Orientato all' obiettivo
- Solide capacità interpersonali
- Energico e motivato
- Ottima attenzione ai dettagli
- Capacità di risolvere problemi complessi
- Progettazione grafica avanzata
- Buona conoscenza di Adobe CS5
- Tecniche motivazionali
- Presentazioni in Powerpoint
- Adobe Illustrator
- Solida gestione del tempo
- Formazione nelle vendite
- Specialista di marketing del prodotto
- Adobe Photoshop
- Software per distribuire i farmaci
- Sistemi software per inventari farmaceutici
- Conoscenza di procedure farmaceutiche
- Conoscenza delle strategie di vendita

## Esperienze professionali

---

Aprile 2017 — Attuale	<b>Farmacia dott. Giulio Zelli</b> <b>Addetta alle vendite e consiglio</b>	Via Turno
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Assistenza nel raggiungere gli obiettivi commerciali della farmacia attraverso l' incremento delle vendite</li><li>• Addetta alle vendite e al consiglio, specializzata e con esperienza decennale nei settori : dermocosmesi, articoli sanitaria, articoli per l' infanzia ed integratori sostegno al banco farmaceutico, attività di assistenza per il cliente.</li></ul>	
Gennaio 2006 — Gennaio 2011	<b>M.C. Academy</b> <b>Direttore</b>	Viterbo
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Utilizzo di una serie di strumenti e di strategie di valutazione per migliorare i metodi di istruzione.</li><li>• Gestione delle risorse relative ai corsi professionali di formazione</li><li>• Sviluppo di metodi per stabilire e chiarire gli obiettivi del cliente.</li><li>• Creazione di soluzioni di marketing specifiche per il cliente per i marchi gestiti.</li><li>• Gestione del personale</li><li>• Programmazione corsi di formazione del personale e per le aziende.</li><li>• Consulenza ai clienti per aiutarli a comprendere e superare problemi personali, sociali e comportamentali e aziendali.</li><li>• Organizzazione di eventi aziendali.</li></ul>	
Gennaio 2000 — Gennaio 2017	<b>Farmacia dott. ssa Aida Zanobi</b> <b>addetta alle vendite</b>	Piazza Andrea Doria Pampili
	Addetta alle vendite specializzata con esperienza decennale nel canale farmacia, nei settori <ul style="list-style-type: none"><li>• Risposta ricettiva alle domande dei clienti e aiuto a reperire gli articoli desiderati nella farmacia.</li><li>• Assistenza nel raggiungere gli obiettivi commerciali della farmacia attraverso l' incremento delle vendite .</li><li>• Assistenza al resto del personale farmaceutico nell'inventario dei farmaci, l' acquisto e la ricezione.</li><li>• Stoccaggio regolare di mensole, rotazione di scorte e controllo di medicinali scaduti.</li><li>• Assistenza ai farmacisti nel controllo e nell' attribuzione dei prezzi delle ordinazioni di farmaci, nelle transazioni esterne e nella documentazione pertinente.</li></ul>	

- Collaborazione ravvicinata con rappresentanti farmaceutici nella fornitura
  - Cooperazione con il team direzionale per sviluppare e implementare programmi di vendita in negozio per aumentare le vendite.
  - Sviluppo di programmi individualizzati di cura della pelle.
- 1998      **Farmacia Gemelli Dott. Alberto Serraino**      Piazza Agostino Gemelli
- **addetta alle vendite e al consiglio**
- 2000
- Assistenza nel raggiungere gli obiettivi commerciali della farmacia attraverso l' incremento delle vendite e dei margini di guadagno
  - Completamento corretto della documentazione farmaceutica, compresi i rapporti giornalieri e settimanali.
  - Risposta ricettiva alle domande dei clienti e aiuto a reperire gli articoli desiderati nella farmacia.

## Istruzione

1993      **Regione Lazio**      roma

**qualifica progettista grafica pubblicitaria: progettazione e grafica**

## formazione

### **C**orso di formazione professionale e personale **A1 " LA GIOIA DI VENDERE "**

scopo del corso : la trasformazione dell' atteggiamento  
svolto presso la COMFORM ( 01/12/2006)

### **C**orso di formazione professionale **SAA SCUOLA ASSICURATIVA ASSIFORM**

scopo del corso : formazione per addetti intermediari con abilitazione SEZ. E  
svolto presso la ASSIFORM (13/01/2007)

### **C**orso di formazione professionale e personale **A2 " LA RETORICA "**

scopo del corso : ricerca del profitto, collaborazione, positività, possibilità di essere preso come esempio.  
svolto presso la COMFORM ( 19/01/2007)

### **C**orso di formazione professionale e personale **A3 " LA SFIDA DELLA GUIDA "**

scopo del corso : Time Management (gestione del tempo lavorativo e personale).  
svolto presso la COMFORM ( 23/02/2007)

Corso di abilitazione professionale **CONSULENTE ASSICURATIVO**  
scopo del corso : iscrizione e abilitazione alla sezione E dell' albo  
svolto presso ISVAP ( 11/05/2007)

Corso di formazione professionale e personale **C1 "COME GUIDARE  
COMUNICANDO E MOTIVANDO " d.r. Ollman**  
scopo del corso : come gestire i propri collaboratori  
svolto presso la COMFORM ( 18/09/2007)

Corso di formazione professionale e personale "**GUIDE**"  
scopo del corso : come essere un esempio per i propri collaboratori  
svolto presso la W.E.M. Academy ( 14/11/2008)

Corso di abilitazione professionale **CONSULENTE ASSICURATIVO  
FINANZIARIO**

scopo del corso : iscrizione e abilitazione **Aspecta**  
svolto presso Megatrends srl ( 30/12/2008)

Corso di formazione professionale e personale "**LA SFIDA "**  
scopo del corso : Time Management e realizzazione degli obiettivi  
svolto presso la W.E.M. Academy (13/02/2009)

Corso di formazione professionale e personale **C2 " METODI DELLA  
SOLUZIONE DEI PROBLEMI"**

scopo del corso : procedimento per la risoluzione dei problemi  
svolto presso la M.T.D. Academy (12/11/2010)

Corso di formazione professionale Dermocosmetica "**FarmaBusinessForum "**  
scopo del corso : formazione dermocosmetica  
svolto presso la L'Oreal Cosmetiche Active Italia (17/09/2011)

Attestato di Idoneità' "**Corso di Educazione Sanitaria "**  
scopo del corso : educazione per il servizio volontario di assistenza agli  
infermi  
svolto presso l' ospedale Policlinico A. Gemelli (05/05/2011)

Corso di formazione professionale e personale "**GUIDARE, COMUNICARE,  
MOTIVARE "**

scopo del corso : come motivare e gestire i propri collaboratori  
svolto presso la M.C.D Academy (09/11/2012)

Corso di formazione professionale e personale "**CORSO STRUTTUGRAM** "  
scopo del corso : la chiave dell'autoconoscenza  
svolto presso la M.C.D Academy (24/11/2012)

Corso di formazione professionale e personale "**CORSO B3** "  
scopo del corso : elementi costitutivi del lavoro di una guida  
svolto presso la M.C.D Academy (02/12/2012)

Corso di formazione professionale e personale "**ANALISI  
TRANSAZIONALE** "  
scopo del corso : Problem Solving.  
svolto presso la M.C.D Academy (18/01/2013)

Corso di formazione professionale "**JEUNESSE O2 OSSIGENO DERMO-  
INFUSIONE** "  
scopo del corso : formazione dermocosmetica trattamenti tricologici  
svolto presso la Vivipharma spa (30/09/2013)

Corso di formazione professionale "**JEUNESSE O2 OSSIGENO DERMO-  
INFUSIONE** "  
scopo del corso : formazione dermocosmetica trattamenti antiage  
svolto presso la Vivipharma spa (11/11/2013)  
**Numerosi corsi effettuati nel settore della dermocosmesi e dermatologia  
(dal 1998 al 2019)**