

## Curriculum Vitae Europass

### Informazioni personali

Nome Cognome **Elisabetta Casale**  
 ✉ [lizkasale@gmail.com](mailto:lizkasale@gmail.com)  
 Nata Torino 10/08/1972

### Esperienza professionale

**Date** Aprile 2010 ad oggi  
**Lavoro** **Consulente**

### Principali competenze

Marketing scientifico (integratori, farmaci e cosmetici) e sviluppo prodotti:

- ideazione e lancio nuovi integratori, cosmetici e dispositivi
- posizionamento, principi attivi innovativi, analisi concorrenza
- comunicazione, studi, pack, visual, training forza vendita

Docente a corsi ECM per farmacisti  
 Docente di “strategia di Marketing” presso il Master di Cosmesi Università di Pavia e Cosmast dell’Università di Ferrara <http://www.cosmast.it/master.html>  
 Docente presso Oncology Esthetics Italia

### Tipo di attività

**Marketing, formazione e sviluppo**

**Date** Aprile 2010 a oggi attività di consulente per varie aziende  
**Posizione ricoperta** **Marketing e sviluppo prodotti consultant**

**Principali attività** Sviluppo nuovi prodotti integratori e dermocosmetici per i brand (Canova e Pergam) in informazione medica, comunicazione scientifica dei prodotti (canvass e visual per il medico), ideazione test e studi clinici a supporto dei claim, ricerca nuovi attivi, formazione agenti.

**Tipo di attività** Marketing, sviluppo prodotti, training

**Datore di lavoro** Sifarma SPA Milano [www.sifarma.it](http://www.sifarma.it)

**Tipo di attività** Azienda cosmetica

**Date** Maggio 2010 ad oggi  
**Posizione ricoperta** **Docente corsi di cosmesi e Trainer ISF**

**Principali attività** Docenza in corsi di cosmesi, tecniche di vendita a personale aziendale (beauty, agenti, estetiste), o in eventi creati per la clientela  
 Trainer per ISF e corsi ECM farmacisti per Laboratoire Bailleul-Biorga (integratori e dermocosmetici in informazione medico scientifica)  
 Formatrice scientifica, corso di estetica oncologica, Salute allo Specchio, ospedale San Raffaele di Milano.

**Tipo di attività** Formazione

Datore di lavoro	Shiseido Cosmetici Italia S.p.A. Divisione CARITA
Varie Aziende	Coty Italia S.p.A. marchio LANCASTER, Sensai- Kaneb Italy S.p.A Laboratoire bailleul- Biorga Italia Oncology Training International <a href="http://www.oti-italy.com/">http://www.oti-italy.com/</a>
<b>Date</b>	Settembre 2012 a Gennaio 2014
Posizione ricoperta	<b>Marketing manager consultant</b>
Principali attività	Business plan, ricerca nuovi prodotti in licenza e sviluppo prodotti propri (integratori, dispositivi, cosmetici e presidi) comunicazione scientifica e analisi di mercato, forecast, definizione prezzi. Training forza vendite, brochure e materiale trade marketing, promozioni
Tipo di attività	Marketing, comunicazione e training
Datore di lavoro	MPF group SPA Bergamo
Tipo di attività	Azienda di distribuzione prodotti in farmacia
<b>Date</b>	Giugno 2006-aprile 2010
Posizione ricoperta	<b>Brand manager senior</b>
Principali attività e responsabilità	Marketing farmaceutico, analisi concorrenza, posizionamento prodotto, comunicazione aziendale dei prodotti, training agli informatori scientifici, organizzazione di ECM e congressi. Ideazione studi clinici. Pubblicazioni. Rapporto diretto con i Kol (neurologi, psichiatri, medici di base) Responsabile di tutta Italia
Datore di lavoro	Italfarmaco Spa <a href="https://www.italfarmaco.com/it-it/">https://www.italfarmaco.com/it-it/</a>
Tipo di attività	Azienda farmaceutica -marketing di Dropaxin, Periplus farmaci del SNC
<b>Date</b>	2004-2006
Posizione ricoperta	<b>Jr Product Manager</b>
Principali attività e responsabilità	Marketing farmaceutico di Cipralex, piano di comunicazione dei prodotti, visual aid, sito internet aziendale. Training agli informatori scientifici, organizzazione di eventi e ECM (neurologi, psichiatri e medici di medicina generale). Rapporto diretto con i Kol
Datore di lavoro	Lundbeck Italia Spa <a href="http://www.lundbeck.com/it">http://www.lundbeck.com/it</a> Azienda farmaceutica -marketing di Cipralex
<b>Date</b>	Novembre 2001-giugno 2004
Posizioni ricoperte	<b>Trainer, marketing, ricerca e sviluppo formulazioni cosmetiche, analisi cosmetici</b>
Principali attività e responsabilità	esperto risponde, corsi di cosmetologia ad agenti e estetiste, studi clinici a supporto dei claim, analisi di laboratorio qualità ricerca e sviluppo nuove formulazioni cosmetiche
Datore di lavoro	Sifarma Spa, Via Brunelleschi Milano Oikos srl, Via Pontevetero, Milano
Varie aziende	Safosa Spa, Gaggiano Sinerga Spa, Pero
<b>Istruzione e formazione</b>	

Date	Settembre 2003-giugno 2004																								
Titolo	<b>XI corso di specializzazione in “Comunicazione scientifica”</b>																								
Principali tematiche/competenze	Lo scopo della specializzazione è formare un mediatore di notizie - giornalista o comunicatore - in grado di redigere un'informazione scientifica chiara e corretta. TESI: <b>“Pubblicità ingannevole in cosmesi: la percezione del consumatore”</b> , premiata come miglior tesi dell'anno. Università di Milano, facoltà di Farmacia e scuola di giornalismo Walter Tobagi																								
Date	Settembre 2001- Marzo 2003																								
Titolo	<b>Scuola di specializzazione Cosmast- Scienze e tecnologie cosmetiche</b>																								
Principali tematiche/competenze	Fornire le conoscenze teoriche e pratiche per la preparazione di specialisti nella scienza, tecnologia e marketing dei cosmetici. <b>TESI: “Merchandising, Packaging e Promozione: le nuove dimensioni del marketing olfattivo”</b> Università degli Studi di Ferrara																								
Date	Settembre 1994-Luglio 2000																								
Titolo	<b>Laurea in farmacia</b> Laurea quinquennale Università degli Studi di Ferrara Esame di stato effettuato in Ottobre 2000																								
<b>Corsi</b>																									
Date	2004-2016																								
	<p>“Gli strumenti degli storytelling specialist”.I tool da utilizzare oltre i classici carta e penna. Web Masterclass dello Storytelling. Ninja Academy 2016</p> <p>“ I migliori esempi di corporate storytelling” Case study nazionali ed internazionali per ispirare la tua narrazione d’impresa. Master web Corporate Storyrelling, Ninja Academy 2015</p> <p>“Organic cosmetics and supplements” The Organic Pharmacy, London, 2012</p> <p>“PNL per la vendita” NLP Italy 2011</p> <p>“Il meglio di te con la PNL” NLP Italy, 2011</p> <p>“Come trattare efficacemente con gli altri: lo stile di comunicazione assertiva” Scuola di Palo Alto, 2008</p> <p>“Introduzione alla comunicazione efficace, dalla domanda che comanda alla chiusura vincente” Coreconsulting, 2006</p> <p>“Presentazione efficace” Cesim, 2004</p>																								
<b>Capacità e competenze</b>																									
Madrelingua	<b>Italiano</b>																								
Altre lingue																									
Autovalutazione																									
<i>Livello europeo (*)</i>																									
<b>Inglese</b>																									
<b>Francese</b>																									
<b>Spagnolo</b>																									
	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Comprensione</th> <th colspan="2">Parlato</th> <th rowspan="2">Scritto</th> </tr> <tr> <th>Ascolto</th> <th>Lettura</th> <th>Interazione orale</th> <th>Produzione orale</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>B1</td> <td>B1</td> <td>B1</td> <td>B1</td> <td>B1</td> </tr> <tr> <td>B1</td> <td>B1</td> <td>A2</td> <td>A2</td> <td>B1</td> </tr> <tr> <td>B2</td> <td>C1</td> <td>B2</td> <td>B2</td> <td>B1</td> </tr> </tbody> </table>	Comprensione		Parlato		Scritto	Ascolto	Lettura	Interazione orale	Produzione orale	B1	A2	A2	B1	B2	C1	B2	B2	B1						
Comprensione		Parlato		Scritto																					
Ascolto	Lettura	Interazione orale	Produzione orale																						
B1	B1	B1	B1	B1																					
B1	B1	A2	A2	B1																					
B2	C1	B2	B2	B1																					
	<i>(*) Quadro comune europeo di riferimento per le lingue</i>																								
Capacità e competenze sociali	Ottima capacità di interazione, sviluppo progetti Buono spirito di gruppo e attitudine al lavoro in team Ottima capacità di comunicazione e di adattamento																								
Capacità e competenze organizzative	Ottima organizzazione di eventi marketing Buona attitudine alla gestione di progetti e di gruppi																								

Capacità e competenze tecniche	Ottima capacità di formazione e comunicazione Realizzazione e sviluppo nuovi integratori e formulazioni cosmetiche Sviluppo piano marketing e comunicazione Cosmetica Bio Studio fattibilità economico/comunicazionale nuovi prodotti
--------------------------------	---

*"La/Il sottoscritto/a acconsente, ai sensi del D.Lgs. 30/06/2003 n.196, al trattamento dei propri dati personali.  
La/Il sottoscritto/a acconsente alla pubblicazione del presente curriculum vitae sul sito dell'Università di Ferrara."  
Il presente curriculum vitae è aggiornato alla data 4 luglio 2017*