

## NICOLA CADEI

---

### PROFIL ZAWODOWY

Ponad 25 lat zróżnicowanego doświadczenia zarządzania w przemyśle farmaceutycznym z rosnącym zakresem powierzonych obowiązków. Bogate doświadczenie w dziedzinie finansów, sprzedaży i marketingu, negocjacji umów i produkcji, wdrażaniu strategii, restrukturyzacji przedsiębiorstw i transakcjach. W trakcie swojej kariery zawodowej zdobył bogate doświadczenie i umiejętności w następującym zakresie:

Dogłębne zrozumienie włoskiego i międzynarodowego rynku farmaceutycznego.

Skuteczne zarządzanie rozwojem branży farmaceutycznej i działalnością produkcyjną z ciągłym dążeniem do poprawy efektywności i relacji z klientami.

Zarządzanie sprzedażą i marketingiem. Wprowadzenie produktów i ich nowych oznaczeń. Opracowanie i wdrożenie planów strategicznych i taktyki produktowej. Utrzymywanie dobrych relacji z liderami opinii medycznych i klientami.

Solidnych umiejętności negocjacyjnych i znajomości umów w sektorze farmaceutycznym.

Planowania strategicznego, procesów restrukturyzacji przedsiębiorstw oraz fuzji i przejęć.

Solidnego zaplecza finansowego.

Skoncentrowania na wyniki.

### DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

**2016- obecnie: Dyrektor Generalny i Członek Zarządu Pharmatex Italia srl**, Firma koncentruje się na rozwoju, produkcji i komercjalizacji produktów farmaceutycznych do wstrzykiwania, które należą do Yifan Pharmaceutical LTD, wiodącej chińskiej firmy farmaceutycznej, notowanej na giełdzie w Shenzhen.

**2010 - 2015: Dyrektor ds. Operacyjnych (C.O.O.) w Mipharm**, we włoskim centrum doskonalenia kontraktowego wytwarzania i rozwoju „CDMO” (z ang. Contract Development and Manufacturing Organisation) w zakresie rozwoju działalności, nowych produktów i usług dedykowanych przemysłowi farmaceutycznemu. Obrót w wysokości około 45 milionów euro (około 50 milionów wyprodukowanych opakowań rocznie) i 250 pracowników.

**2009- 2010: Starszy Doradca w Resources Global Professionals**, w amerykańskiej firmie usług profesjonalnych. Spółka notowana na giełdzie (Nasdaq) zatrudniająca ponad 4100 specjalistów z ponad 85 biur. Założona we Włoszech w połowie 2007 roku. Rola ta oznaczała zaangażowanie w programy doradcze dla klientów oraz odpowiedzialność za rozwój biznesu w sektorze farmaceutycznym.

**1993 - 2008: AstraZeneca S.p.A.**, międzynarodowa firma farmaceutyczna o łącznych obrotach w wysokości około 1 miliarda euro we Włoszech i zatrudniająca 1100 pracowników, w tym 850 pracowników sprzedaży. Zatrudnienie w firmie obejmowało następujące role i obowiązki:

**2006 - 2008: Dyrektor ds. Operacji Handlowych**

**2004 - 2005: Dyrektor ds. Rozwoju Portfela Strategicznego i Dyrektor Handlowy („CNS”)**

**2002 - 2003: Dyrektor ds. Klientów, Łańcucha Dostaw i Rozwoju Biznesu**

**2000 - 2002: Dyrektor ds. Efektywności Sprzedaży**

**1995 - 2000: Dyrektor ds. Finansów i Kontroli**

**1994-1995: Starszy Kierownik ds. Księgowości**

**1993 - 1994: Kierownik ds. Sprawozdawczości**

**1990- 1993: Starszy Audytor w KPMG**

## **KWALIFIKACJE/SZKOLENIA**

Lipiec 1983: Dyplom ukończenia szkoły średniej,

Maj 1990: Dyplom z Ekonomii i Handlu - specjalizacja: marketing - przyznany przez L. Bocconi Uniwersytet w Mediolanie.

Udział w kursach:

- Zarządzanie Marketingiem i Sprzedażą w SDA Bocconi Milano;
- Strategiczne Myślenie uzyskane na INSEAD w Paryżu;
- Zarządzanie Projektami, Przywództwo w Biznesie i Coaching.

## **JĘZYKI**

Biegła znajomość języka angielskiego, znajomość języka francuskiego