



SKILLS MANAGEMENT
THE HOLISTIC CHANGE COMPANY

**CHANGE AMBASSADOR
DEL MERCATO HEALTHCARE**



PHARMA DIVISION



UNA VISIONE OLISTICA DEL MONDO HEALTHCARE



IL NOSTRO “MANTRA”



Il termine olistico deriva dal greco olos che significa tutto

Perché una organizzazione non è la **semplice somma** delle sue componenti, ma qualcosa in più

Perché ogni organizzazione è un sistema in continuo cambiamento e quindi, per ottenere **risultati** concreti e misurabili, è necessario affrontarne i «bisogni» con un **approccio integrato** e **interfunzionale**

Perché siamo un **team variegato** e composito in cui si fondono esperienze imprenditoriali, competenze manageriali e rigore scientifico di matrice universitaria

In altri termini è il sistema nel suo complesso che determina il comportamento delle singole parti, quindi il suo valore: questo è il «mantra» che ispira la nostra azione !!





LA NOSTRA OFFERTA



CHANGE AMBASSADOR DEL MERCATO HEALTHCARE



Affianchiamo i nostri clienti nei processi di **gestione strategica del Cambiamento**, partendo dal loro modello di business e valorizzando l'esperienza e le rilevanti competenze professionali, per **affrontare al meglio le nuove esigenze del mercato** e per **innovare l'offerta dei servizi**



I NOSTRI SERVIZI



- Gestione e sviluppo delle competenze
- Percorsi di formazione
- Engagement e sviluppo dei Talenti
- Coaching
- Assessment
- Performance Management e OKR
- Check up HR

**FORMAZIONE
&
SVILUPPO
DELLE PERSONE**

**ORGANIZZAZIONE,
PROCESSI, SISTEMI
DI MISURA E DI
MONITORAGGIO**

- Purpose, mission, vision e valori
- Allineamento del team di Direzione
- Digital innovation e processi
- Business Process Reengineering
- Simulatori economico-finanziari
- Check up e analisi di bilancio

- Analisi e ottimizzazione portafoglio prodotti
- Riposizionamento prodotti
- Sviluppo nuovi prodotti (dalla formulazione alla produzione)

**SVILUPPO
PRODOTTI**

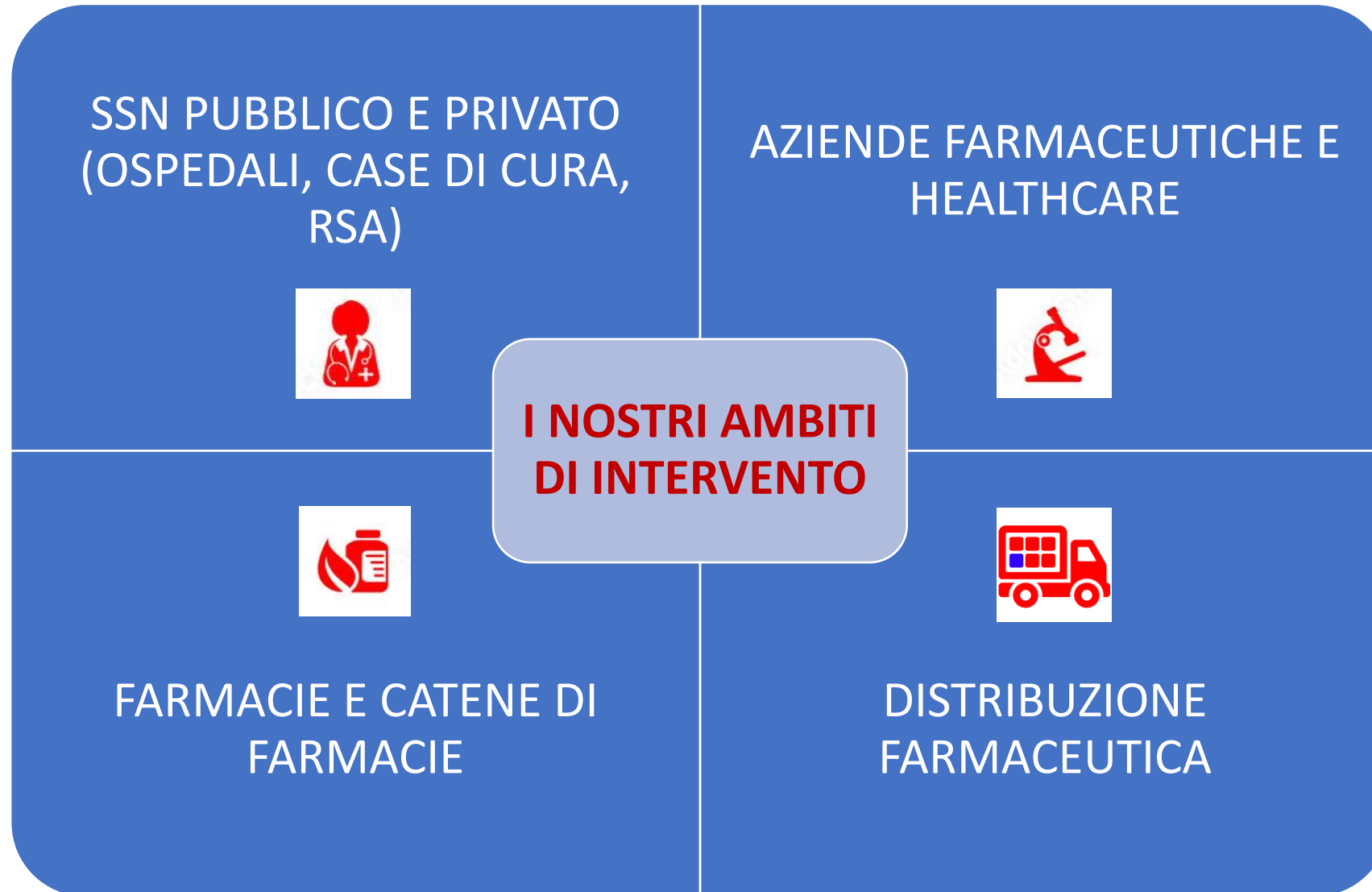
**STRATEGIA
&
CHANGE
MANAGEMENT**

**COMUNICAZIONE
&
NARRAZIONE**

- Campagne pubblicitarie e progetti narrativi above e below the line
- Studio di marchi, packaging, materiale promozionale e di punto vendita
- App e fidelity card
- Progetti digitali e social
- Pianificazione e acquisto media

- Flash audit ESG
- Creazione della ESG Identity
- Processi di gestione strategica della sostenibilità
- Progetti di diffusione della cultura della sostenibilità

**ESG
&
APPROCCIO
SOSTENIBILE**





IL NOSTRO «MODUS OPERANDI»



01

Realizziamo interventi di «giusta» durata con **risultati** visibili e misurabili

02

Favoriamo un continuo coinvolgimento della committenza, dalla fase di progettazione al termine del progetto, attraverso la creazione di **gruppi di lavoro misti** cliente/consulenza che valorizzino le competenze interne

03

Misceliamo conoscenze e saperi diversi per trovare soluzioni inattese coinvolgendo nei nostri team professionisti con **esperienza** e provenienze multidisciplinari

04

Gestiamo ogni progetto valorizzando le opportunità offerte dalla **digital transformation** e considerando le necessarie azioni di **narrazione** e di **sostenibilità**



Crediamo nel **TAYLOR MADE**

Data la specificità di ogni realtà aziendale, **ogni nostro intervento non è standardizzato ma pensato e progettato in modo specifico (taylor made)**

Siamo una **«sartoria artigianale»** che fa tesoro di:

- quanto elaborato nel tempo su altri progetti
- evoluzioni determinate dai cambiamenti del contesto e dalle innovazioni tecnologiche
- studi sui comportamenti delle persone

il tutto per elaborare **«soluzioni»** disegnate sulla specifica realtà di ogni nostro cliente





I NOSTRI PARTNER PROFESSIONALI



Perché ogni **cambiamento** richiede la progettazione e la realizzazione di percorsi di training, tecnici e specialistici, che supportino lo sviluppo delle persone coinvolte



Perché ogni **cambiamento** può essere sostenuto dalle risorse economiche messe a disposizione dal **PNRR**, dai **Fondi Interprofessionali** e da altre fonti regionali, nazionali ed europei



CHI SIAMO



I nostri NUMERI

- ✓ **25** Oltre 25 anni di **storia**
- ✓ **250** Oltre 250 **clienti** serviti
- ✓ **600** Oltre 600 **progetti** realizzati
- ✓ **4.000** Oltre 4.000 **manager** incontrati
- ✓ **60.000** Oltre 60.000 **persone** formate

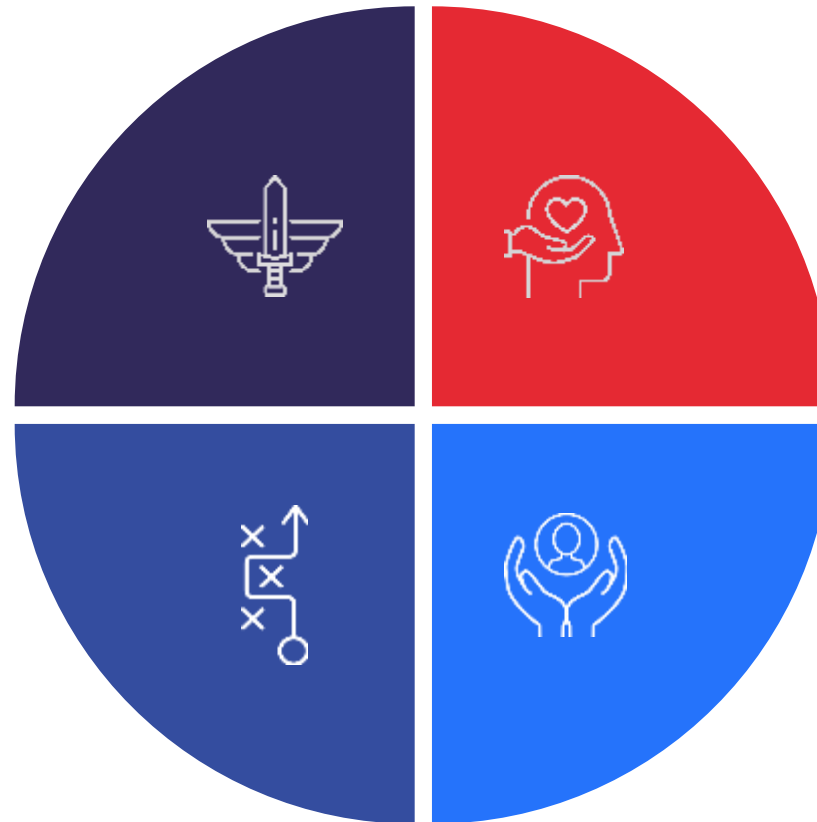


I VALORI CHE CI GUIDANO



CORAGGIO

Affrontare l'incertezza con determinazione e responsabilità



EMPATIA

Condividere gli stati d'animo dei nostri interlocutori per creare comunità organizzative solide

FLESSIBILITÀ

Adattare le nostre «soluzioni» alla incerta realtà dei mercati

INCLUSIVITÀ

Valorizzare la diversità come una risorsa preziosa



La nostra

MISSIONE

Essere il **referimento** delle organizzazioni nella gestione dei loro processi di **cambiamento**, affiancando le persone e i team per creare **insieme** a loro soluzioni innovative, integrate e misurabili, funzionali alle strategie e agli obiettivi definiti





La nostra

VISIONE

Costruire – con la forza del racconto – un futuro in cui le **persone** abbiano approcci mentali e competenze adatti a rendere sostenibili nel tempo le loro **organizzazioni**, valorizzandone **l'identità**





ALESSANDRO ORANO



Pluriennale esperienza nella conduzione di iniziative di sviluppo commerciale nel canale delle farmacie, degli ospedali, dei centri estetici e del commercio moderno. Competenza nel guidare l'implementazione di progetti (in Italia e in EMEA) e nell'ottimizzare la gestione del P&L in tutta l'organizzazione

Forte esperienza nello sviluppo/supervisione delle persone e nella creazione, guida e motivazione di team ad alte prestazioni. Solida competenza nel miglioramento e nella costruzione di processi e organizzazioni, gestione sia di aziende mature sia di start-up in società quotate, in aziende familiari e in società partecipate da Fondi di Private Equity

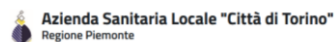
Da giugno 2023	Responsabile Business Unit Pharma di Skills Management
2020 - 2023	CEF scrl e FARCOM Spa, Brescia CEF Holding e Top Holding 2 Sarl, Lussemburgo - AD DG / Membro CdA
2016 - 2020	Alliance Healthcare Spa (Walgreens Boots Alliance Group), Lavagna - Alphega Country Director
2007 - 2016	Estée Lauder Italy Srl, Milano - Darphin Country Director
2004 - 2006	Pierre Fabre Spa, Milano - Country Director
2000 - 2004	Rottapharm Spa (ora Viatris Spa), Milano - Direttore Vendite e Marketing Ginecologia, Dermatologia e Pediatria
1992 - 2000	Johnson & Johnson Spa, Bologna/Roma/Napoli - Promotore Vendite / Product Manager / Responsabile Regionale Vendite



CI HANNO DATO LA LORO FIDUCIA



ALCUNI DEI NOSTRI CLIENTI





ALCUNI DEI NOSTRI CLIENTI





SEDE LEGALE:

Skills Management – Consulenza & Formazione S.r.l.
Via Massena, 71 – 10128 – Torino

Capitale Sociale € 20.000,00 I.v.
Iscritta al Registro Imprese di Torino n. 09266940015



www.skillsmanagement.it



info@skillsmanagement.it



Sistema Qualità certificato per la “Progettazione ed erogazione di interventi di formazione manageriale”
N.1292 UNI EN ISO 9001:2015