

Gestione strategica dell'attività professionale del farmacista: team, processi e risultati

Ore 9 - 13

- **Introduzione e saluti istituzionali**
Dott.ssa Magda Cornacchione (Presidente Ordine dei Farmacisti di Potenza)

- **Gestire numericamente la farmacia: perché e come**
Dott. Andrea Minerva (Specialista in Business Intelligence)
 - Portare la farmacia nel futuro:le tre componenti fondamentali
 - Governare le decisioni: il modello data-driven
 - I numeri d'oro da monitorare in farmacia: applicazioni pratiche

- **Leadership relazionale: la base per guidare meglio il team**
Dott. Vincenzo Coluccia (Coach e Formatore Professionista)
 - Il ruolo del leader in farmacia oggi
 - Le caratteristiche del leader efficace
 - Applicazioni pratiche

- **Il checkup della farmacia: l'importanza della prevenzione**
Dott. Maurizio Peluso (Esperto in Controllo di Gestione)
 - I numeri del bilancio da conoscere
 - Guida alla lettura del bilancio
 - Schema pratico

ANDREA MINERVA
Business Intelligence Specialist
Senior Retail Manager

☎ +393356756701 ✉ a.minerva@galileopro.it

ESPERIENZA

2013 – IN CORSO

BUSINESS INTELLIGENCE SPECIALIST, GALILEOPRO S.P.A.

Data-Driven Consulting: Sviluppo di modelli di analisi multisettoriali (Marketing, Commerciale, Amministrativo) per il monitoraggio dei KPI aziendali e delle farmacie affiliate.

Retail Management: Consulenza diretta ai titolari sulla gestione del punto vendita e ottimizzazione delle performance.

People Development: Progettazione e implementazione di percorsi di formazione, motivazione e gestione del team finalizzati alla customer satisfaction e alla fidelizzazione delle persone.

2008 – 2013

RESPONSABILE UFFICIO COMMERCIALE, NOTAX S.P.A.

Network Management: Selezione, formazione e supporto della rete consulenti.

Strategia e Pianificazione: Definizione degli obiettivi commerciali basati sui trend di mercato e collaborazione con il marketing per il lancio di nuovi servizi alle farmacie.

2002 - 2008

STORE MANAGER, UNIEURO S.P.A.

Leadership Operativa: Gestione integrale di punti vendita complessi con team fino a 50 persone.

Performance Tracking: Responsabilità diretta su margini, fatturato e produttività del personale.

COMPETENZE CHIAVE

Analisi Dati & BI: Modelli di dati gestionali, analisi SWOT, monitoraggio variabili economiche di punto vendita.

Formazione Aziendale: Public Speaking, Programmazione Neuro-Linguistica (PNL) e tecniche di coinvolgimento/persuasione.

Gestione Risorse Umane: Coaching, leadership, gestione dei conflitti e intelligenza emotiva applicata al team.

Retail Strategy: Analisi dei bisogni del cliente, modello di vendita "Win-Win" e cross-selling etico.

FORMAZIONE

LAUREA MAGISTRALE IN GIURISPRUDENZA, UNIVERSITÀ DEL SALENTO

ANALISI DATI GESTIONALI E DINAMICHE AZIENDALI, MCS PROJECT

ORGANIZZAZIONE E GESTIONE RISORSE UMANE, IST. PEDAGOGICO EDUKA

PUBLIC SPEAKING E PROGRAMMAZIONE NEURO LINGUISTICA, NLP ACADEMY

TECNICHE DI VENDITA E ANALISI DEI BISOGNI, MERCURI SALES ACADEMY

GESTIONE ECONOMICA TOTALE DEL PUNTO VENDITA, UNIEURO ACADEMY

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell'art. 13 GDPR

Agg.12/02/2026



VINCENZO COLUCCIA

FORMATORE E BUSINESS COACH

INFORMAZIONI PERSONALI

Vincenzo Coluccia

Via Giulio Cesare Vanini 22, 73035 Miggiano (Le)

Cell 1: 335 67 56 733

Cell 2: 351 49 44 382

Mail 1: v.coluccia@galileopro.it

Mail 2: vincenzocoluccia1979@gmail.com

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Dal 2020 ad oggi Coordinatore Formazione GalileoPro S.p.A. (azienda che opera nel settore delle farmacie con servizi, prodotti e formazione). Opero nel settore della formazione da oltre 18 anni.

Principali attività svolte come Formatore

Organizzazione e Docenza di corsi di formazione al personale aziendale interno, alla rete commerciale GalileoPro ed ai farmacisti titolari e Collaboratori. Collaborazione nella realizzazione di eventi formativi insieme a Docenti universitari e docenti internazionali come Julio Velasco, leggendario allenatore di pallavolo che ha guidando la nazionale maschile ai grandi successi degli anni '90 e quella femminile a titoli olimpici e mondiali, affermandosi anche come coach motivazionale e dirigente sportivo.

Tematiche trattate ai corsi:

- Leadership Relazionale;
- Sessioni di Coaching individuale;
- Teamwork;
- Comunicazione efficace farmacista paziente;
- Come comunicare efficacemente il servizio in farmacia;
- Customer Experience in farmacia: migliorare la relazione con i clienti/pazienti
- Public Speaking;
- Vendita Consulenziale;
- Come realizzare una presentazione efficace in power point;
- Organizzare e condurre riunioni efficaci in farmacia;
- Principi della persuasione (Metodo R.Cialdini Psicologo e docente alla di Marketing all'Arizona State University);

ALTRE ATTIVITÀ ED ESPERIENZE

In GalileoPro S.p.A. ho ricoperto anche il ruolo di Direttore Marketing e Comunicazione.

Principali attività svolte come Direttore Marketing e Comunicazione:

Ho coordinato un team di operatori per le attività di marketing e comunicazione e ho collaborato nella realizzazione di strategie aziendali.

- Coordinamento e realizzazione di campagne pubblicitarie nazionali TV (Rai, Mediaset, La7, Sky, TV8) e Radio (R105, Radio Kiss Kiss, Radio Montecarlo, Radio 101, Radionorba);
- Collaborazione nella realizzazione di spot televisivi tra cui (Telepromozioni con Gerry Scotti, Telepromozioni su striscia la notizia, ecc.);
- Collaborazione nella comunicazione nazionale per iniziative benefiche (es. Telethon) e realizzazione della comunicazione per le relative interviste in RAI;
- Coordinamento e realizzazione della comunicazione negli eventi sportivi, calcio serie A, ecc. (gestione sponsorizzazione, Fiorentina, Lazio, Parma, Torino, Lecce, Trofeo TIM Juventus, Milan, Inter, Rally del Salento, Trofeo Rugby 7 nazioni, ecc.);
- Coordinamento e organizzazione di eventi (convention, conferenze con personale aziendale e farmacie).

Collaborazione per la parte Marketing e Comunicazione nella realizzazione degli eventi fieristici nazionali e internazionali (Es. Cosmofarma, fiera internazionale delle farmacie, ecc.);

- Collaborazione e coordinamento nella realizzazione della comunicazione per conferenze stampa di lancio di nuovi servizi e interviste (es. Sky TG 24);

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Laurea in ingegneria meccanica (Politecnico di Bari);

- Laurea Ingegneria gestionale (Università Mercatorum);

- Diploma Business Coach;

- PNL Master Practitioner (comunicazione efficace) riconosciuto da "Society of Neuro Linguistic Programming (U.S.A) di Richard Bandler cofondatore della PNL.

- Licensed NLP Coach rilasciato da "Society of Neuro Linguistic Programming (U.S.A) di Richard Bandler;

- Perito tecnico aeronautico pilota.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell'art. 13 GDPR

Agg. 12/02/2026

Vincenzo Coluccia

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized 'V' followed by a horizontal stroke that curves upwards at the end.

Via A. Volta, n.3
73030 Tiggiano (Lecce)

Telefono 328 8760497
Telefono 0833 533517
Posta elettronica
mauriziobpeluso@gmail.com

Peluso Biagio Maurizio

Dati personali

Stato civile: celibe

Nazionalità: italiana

Data di nascita: 27.9.1973

Luogo di nascita: Burgdorf (Svizzera)

Residenza

Via A. Volta 3, 73030 Tiggiano (Lecce)

Istruzione

Diploma di Ragioniere conseguito presso l'Istituto Tecnico Commerciale A. Cezzi

De Castro a Maglie, conseguito nel 1992 con votazione 60/60 e lode;

Laurea in Economia Bancaria, conseguita nell'anno accademico 1998/99 presso l'Università degli Studi di Lecce con votazione 110/110 e lode;

Semestre Erasmus in Danimarca per seguire corso di "International Finance" presso l'Università di Aalborg, votazione finale Eccellente;

Conoscenze Informatiche

Ottima conoscenza dei programmi applicativi Office (word, excel, access); ottima conoscenza di programmazione di applicativi DSS di Business Intelligence, in particolare del programma *Lilith*, in relazione al quale ho frequentato corsi specifici e ne ho curato l'implementazione nella Banca di Credito Cooperativo di San Marzano di San Giuseppe; ottima conoscenza di Hyperion, implementato in Alcar Spa; ottima conoscenza del sistema di Business Intelligence QlikView.

Riconoscimenti ricevuti

Ho trascorso il semestre primavera '99, da febbraio a luglio presso l'Università di Aalborg in Danimarca, durante il quale ho frequentato con risultato eccellente il programma di International Management, che includeva i seguenti corsi: Corporate Finance, International Management Accounting, Introduction to International Business, Inter-firms Relations and Management, ed ho conseguito un Diploma in International Management con votazione eccellente; caratteristica dell'università danese è la modalità di lavoro per gruppi (workgroup project) su progetti di specifico interesse per le imprese;

Esperienze lavorative e Formazione

Da ottobre 2000 ho collaborato con la società di consulenza M.C.S. Project. Con il dott. Notarangelo, socio e amministratore della M.C.S. da molti anni consulente di organizzazione aziendale in progetti organizzativi volti alla razionalizzazione di strutture e di processi, al recupero di efficienza e di efficacia dei sistemi aziendali, alla formazione manageriale, abbiamo curato progetti in banche, aziende industriali ed aziende commerciali.

In particolare le aree di mio interesse sono la misurazione dei processi e la creazione di sistemi di controllo di gestione e reporting direzionale e la formazione dei controller interni, la consulenza strategica direzionale e le ottimizzazioni della finanza aziendale con operazioni di ristrutturazione e/o finanza alternativa per l'accesso ai capitali dei mercati finanziari internazionali. Particolare attenzione è

stata posta nello studio della l. 130/99 inerente la cartolarizzazione di beni mobiliari e immobiliari.

2023-2024: dopo aver seguito corsi di trading ho iniziato una collaborazione con un trader di esperienza internazionale per la strutturazione di sistemi di trading automatici.

2020-2024: per Galileo Pro ho curato un progetto di implementazione di Business Intelligence per il miglioramento delle performance interne e soprattutto come servizio di consulenza per le oltre 500 farmacie loro clienti.

2020 – Socio e amministratore di WWH Italia, società che si occupa di efficientamento energetico e della distribuzione delle più moderne soluzioni in tale ambito. Siamo gli unici operatori energetici ad aver venduto 300 sistemi di microcogenerazione a privati e ad averli installati sin dal 2020.

2020: per Lasim Spa ho curato la creazione di un cruscotto di Gestione per tenere sotto controllo le principali aree aziendali, Vendite, Produzione e Risorse Umane.

2018-2020: Per Deghi Spa dal 2018 ho creato un Cruscotto di Controllo di Gestione per controllare l'andamento dei principali KPI aziendali, dalle vendite alla marginalità, all'efficienza degli operatori telefonici, in chat o ticket. Grazie al controllo dei margini e dell'efficienza l'azienda continua a crescere ad un ritmo superiore al 20% annuo.

Parte fondamentale del progetto è stata la formazione delle risorse interne: oltre a definire con i responsabili di ogni reparto le metriche da utilizzare per i relativi cruscotti ho formato 3 risorse all'utilizzo degli strumenti di controllo di gestione ed al loro sviluppo. La formazione è stata tale da rendere autonome le risorse dalla definizione del fabbisogno informativo, all'individuazione delle informazioni necessarie nei vari database aziendali, all'import in strumenti di Business Intelligence come Qlikview, con creazione di Odbc, ETL e creazione dei Cruscotti aziendali.

2018: Nel 2018 ho partecipato come docente a diversi progetti di un ente di formazione per i progetti "Yes I Start Up". Ho seguito diverse classi di ragazzi: oltre alla formazione teorica sulle aree aziendali ho aiutato i partecipanti a redigere il business plan del loro progetto e tramite il percorso del training a migliorare la loro idea.

2003-2010: Per Alcar s.r.l. dal 2003 ho seguito la parte di Programmazione della Produzione. L'obiettivo del progetto era avviare il sistema di avanzamento della produzione tramite lettori ottici, abbandonando le giornaliere cartacee, e l'utilizzo di un software di schedulazione della produzione, Cyberplan. Per raggiungere tali obiettivi ho effettuato la formazione del middle management e dei caporeparto all'utilizzo delle nuove procedure e il follow up sino a che la nuova procedura è diventata patrimonio aziendale. Con l'ingegnere che seguiva il software di Schedulazione abbiamo caricato i parametri necessari per far funzionare il sistema con una serie continua di simulazioni sino ad arrivare ad un modello che fosse idoneo per programmare l'intera officina. La realizzazione di tale modello ha richiesto due anni, nel frattempo abbiamo realizzato su Access ed Excel un sistema di programmazione che sopperisse alla necessità di effettuare gli approvvigionamenti evitando stock-out e che fosse in grado di rilasciare piani di produzione in officina.

Dopo l'avvio del sistema di programmazione negli anni successivi ho curato la creazione di un sistema di controllo di gestione che permettesse l'analisi dei parametri più importanti per un'azienda di produzione, il conto economico, la marginalità dei prodotti e dei clienti e l'efficienza di produzione. Il progetto includeva la formazione dei controller interni. Durante il progetto ho formato 4 diverse risorse per il ruolo di controller e analisi dati.

2012-2018: In seguito per Alcar Industrie srl ho creato un Cruscotto Aziendale su QlikView che invia periodicamente report sull'andamento dei principali Kpi aziendali, Vendite, Portafoglio, Efficienza, Andamento Magazzini, Ore lavorate, Flussi finanziari...

2010: Per la Banca di Credito Cooperativo di Terra d'Otranto ho curato la creazione della funzione Controllo di Gestione che non esisteva sia creando il sistema di controllo che formando le persone che sono stati scelti come controller dalla banca. Il programma di formazione ha permesso a tali persone che non conoscevano neppure il software di calcolo Excel di essere autonome nello scaricare dati aziendali di massa dal loro gestionale e di fare elaborazioni ed analisi di dati.

2000-2012: Per la Banca di Credito Cooperativo di San Marzano di S.G. ho curato la creazione di un sistema di controllo di Gestione e Reporting direzionale personalizzato che consente il sistematico e puntuale monitoraggio degli aggregati economici, patrimoniali e di rischio di maggior rilevanza per una banca, attraverso la programmazione di un modello di Business Intelligence su software DSS Lilita prima e QlikView in seguito. Sempre per la Bcc di San Marzano ho creato un sistema per l'elaborazione del Conto Economico Mensile ripartito per Filiale con un Database Access.

2000: Per la Banca di Credito Cooperativo di Ostuni mi sono interessato dei processi di Front-Office e del Credito. Per il primo ho effettuato una mappatura delle attività dei processi di front-office e back-office per l'individuazione dei colli di bottiglia e delle opportunità di miglioramento. Per il processo del credito dopo aver effettuato la mappatura del processo attraverso l'utilizzo di strumenti come i brown papers, e aver individuato l'area critica nel sottoprocesso di elaborazione dei dati ai fini della valutazione del merito creditizio, ho curato il passaggio di tale processo, che avveniva su moduli cartacei, su programmi elettronici. Il risultato, oltre all'aumento dell'efficienza nella valutazione e recupero di tempo, è stato il miglioramento dell'efficacia della valutazione attraverso la creazione di un sistema di scoring del cliente basato su indici oggettivi e la standardizzazione della procedura di valutazione. Oltre a curare la programmazione degli applicativi ho curato anche la formazione degli addetti al comparto credito;

2000-2003: Per la S.M.E.I. srl, azienda meccanica di Lecce, mi sono occupato di sistemi di reporting nel settore commerciale, della misurazione dei margini per prodotto e per cliente e di una serie di indicatori di marketing da calcolare periodicamente. Nell'area produttiva mi sono occupato inoltre dello studio di scenari di piani di produzione con l'individuazione di eventuali colli di bottiglia, di proposte per la loro soluzione e di valutazione dell'impatto economico delle scelte adottate. In base a tali scenari ho redatto dei bilanci prospettici per il triennio a venire in modo da valutare l'impatto economico delle strategie adottate in funzione dei vari scenari previsti.

2000-2020: Per la Galatinamed SpA, grossista di prodotti farmaceutici di Galatina, mi sono occupato soprattutto dell'area finanziaria. Visto gli elevati volumi degli acquisti e delle vendite in tale settore, il susseguirsi degli incassi e dei pagamenti è una variabile critica da monitorare; pertanto ho creato un modello tramite la programmazione di un sistema DSS che consentisse alla Direzione di conoscere l'andamento del Cash Flow storico e prospettico. Tramite lo stesso strumento ho creato inoltre dei modelli che mi consentono di valutare l'andamento economico di periodo e una serie di indicatori per monitorare gli altri fattori critici per il business della distribuzione all'ingrosso. Grazie a tali modelli la direzione è in grado di valutare l'impatto di cambiamenti nelle condizioni praticate sui margini di contribuzione e le possibili soluzioni per compensare il peggioramento di una

condizione.

Interessi

Il mio ideale è la crescita continua, professionale e personale. A tal fine sono un avido lettore di pubblicazioni del settore e non solo. Mi interessa di nuovi linguaggi di programmazione e di tecniche per l'analisi dei mercati finanziari ma anche di letteratura, etica e morale.

Pratico regolarmente del volontariato; dedicare alcune ore al giorno per gli altri, oltre che una enorme soddisfazione personale è un modo per imparare ad avere rapporti migliori con gli altri;

Lingue straniere

Inglese parlato (i corsi in Danimarca erano in inglese), francese scolastico

Servizio militare

Congedato.

"Consapevole delle sanzioni penali, nel caso di dichiarazioni non veritiere, di formazione o uso di atti falsi, richiamate dall'art. 76 del D.P.R. 445/2000, dichiaro che quanto sopra corrisponde a verità.

Ai sensi del D.Lgs n. 196 del 30/06/2003 dichiaro, altresì, di essere informato che i dati personali raccolti saranno trattati, anche con strumenti informatici, esclusivamente nell'ambito del procedimento per il quale la presente dichiarazione viene resa e che al riguardo competono al sottoscritto tutti i diritti previsti all'art. 7 della medesima legge".

Maurizio Biggio Plus

Lecce, 1 dicembre 2024