

# RENATA PANGRAZIO

Domicilio: via Bellazzi 2, 20128 MILANO  
Residenza: via Panoramica 10,  
25030 Erbusco (BS)  
Cell. +39 348 8572504  
[renata.pangrazio@gmail.com](mailto:renata.pangrazio@gmail.com)



---

## PROFILO PROFESSIONALE

Ho maturato un'ampia esperienza nell'ambito dell'industria farmaceutica ricoprendo incarichi di crescente responsabilità nell'ambito Vendite, Marketing e Divisione Medica.

Ho raggiunto significativi obiettivi di vendita e strategici gestendo risorse umane ed investimenti in diversi settori terapeutici: cardiologico, allergologico, antibiotico, neurologico, ma soprattutto analgesico.

**Attualmente sono in mobilità, processo aperto da MEDA Internazionale – azienda farmaceutica per cui lavoro - nei paesi del Sud Europa.**

Sia come Business Unit Manager sia come Medical Affairs Manager, ho potuto arricchire le mie conoscenze riguardanti non solo il mercato italiano, ma anche quello internazionale.

Ho intrapreso con successo Public Relations con Opinion Leaders, Istituzioni Sanitarie, Associazioni Pazienti e Cittadini nella realizzazione di particolari progetti atti al miglioramento della terapia del dolore.

Ho organizzato convegni, partecipando anche come relatore, conferenze stampa, curato le campagne stampa sia rivolta agli addetti ai lavori sia al pubblico.

Ho acquisito una certa esperienza nel preparare Dossier Ministeriali di rimborsabilità per diversi nuovi farmaci e Dossier per l'inserimento dei farmaci nei Prontuari Ospedalieri e Regionali.

Dal mese di dicembre 2013, faccio parte del CDA della RSA (Centro Sociale di Assistenza Polivalente) di Adro (BS).

Mi ritengo una professionista dinamica, intraprendente ed instancabile, particolarmente portata allo sviluppo di Public Relations.

Il mio obiettivo è di avere l'opportunità di capitalizzare la mia esperienza di Marketing e le conoscenze acquisite in una realtà dove sviluppo, ricerca, condivisione degli obiettivi e lavoro in team rappresentino la "vision" dell'azienda.

- Referenze su richiesta

---

## SUCCESSI

In MEDA PHARMA, in qualità di responsabile marketing dei prodotti dell'area Cardiologica, la gestione dell'antiaritmico Almarytm – flecainide (1° prodotto dell'Azienda in termini di fatturato e leader di un mercato altamente competitivo) a fine 2011, ha portato ad un trend positivo di vendita (+8% a valori rispetto l'anno precedente - DATI IMS), mediante la realizzazione di iniziative come ad esempio corsi di carattere pratico (simulazione) per i giovani specialisti, organizzati in collaborazione con il Policlinico di Milano, corsi di tutoraggio nei Centri più accreditati dell'Aritmologia Italiana, *Focus Groups*, Convegni, Conferenza Stampa, Public Relations a livello di OL ecc.

Come responsabile marketing dei prodotti dell'area Dolore, il rilancio nel 2011 di un analgesico centrale non oppioide (Efiret - flupirtina) rivisitando il piano di marketing, ha permesso l'inversione del trend negativo (da un - 81% a gennaio 2011 MAT vs PY a +69% a dicembre 2011 MAT vs PY – Internal Data) con risorse nettamente inferiori ai competitors sia in termini di investimenti sia in termini di numero di ISF (80 a livello nazionale).

Per quanto concerne le mie attività pregresse di sviluppo di Tramadolo MEDA (ad es. Tradonal SR):

- I risultati ottenuti sono stati il raggiungimento del budget nel 2006 con il trend di vendita di Tradonal del + 37% a valori vs l'anno precedente mediante la preparazione e gestione di un nuovo training sui prodotti Area Dolore e sulle patologie correlate per la Forza Operativa Esterna, targetizzazione, l'organizzazione di Simposi congressuali "ad hoc", Meet to Expert, pubblicazioni ecc.
- stesura della documentazione ministeriale per la rimborsabilità delle formulazioni in commercio ed in lancio di tramadolo raggiungendo l'obiettivo.

Nell'Azienda Grünenthal, ho ricoperto più ruoli focalizzati allo sviluppo degli analgesici.

In qualità di Product Manager ho lanciato con successo Tramadolo (Contramal).

Risultato 1997 dopo 2 anni dal lancio:

- Mercato al Pubblico: Contramal diventa leader del mercato degli oppioidi e lo stesso mercato in oggetto subisce una inversione di tendenza: FANS decrementano e gli oppioidi conquistano Quote di Mercato.  
*NB: mentre tutti i concorrenti erano mutuabili, Contramal non era ne rimborsabile ne campionabile.*
- Mercato Ospedaliero: Contramal conquista il 2° posto nel mercato ricostruito nosocomiale per la terapia del dolore post-operatorio e viene inserito nei Prontuari Terapeutici Ospedalieri del 70% delle strutture ospedaliere nazionali.
- 2001: Contramal cresceva più del mercato (circa il 20%).

Nel ruolo di membro Project Team c/o HQ Grünenthal, ho contribuito alla stesura della pratica del Mutuo Riconoscimento di buprenorfina in formulazione trans dermica per la registrazione (favorevole in 8 paesi su 10) ed

alla definizione del suo posizionamento generale e della strategia internazionale in considerazione delle diverse realtà dei singoli mercati in tutti i loro aspetti.

Nel ruolo di Project Leader del Team Italia Area Dolore Grünenthal:

- Realizzazione e partecipazione al progetto di creazione dell'Acute Pain Service con la collaborazione dell'Ospedale S.Raffaele di Milano, DPT di Anestesia e relativa diffusione del modello.
- Collaborazione con la Società di Cure Palliative per un censimento dei centri e relativa mappatura delle attività svolte dagli stessi con pubblicazione per diffusione sul territorio e creazione in esclusiva del sito [www.osservatorioitalianocurepalliative.com](http://www.osservatorioitalianocurepalliative.com) in qualità di servizio per il miglioramento della assistenza del malato oncologico.
- Sviluppo di nuove formulazioni di Contramal SR - tramadolo (analgescico centrale) per la terapia del dolore cronico ed attuato il riposizionamento per ogni forma farmaceutica considerando profilo paziente-indicazioni-tipologia del dolore.
- Definizione delle strategie di pre-marketing e preparazione del lancio del nuovo oppioide; istituito un Board pluridisciplinare di Esperti nella terapia del dolore a supporto e consulenza per l'ottimizzazione del lancio del prodotto in oggetto e preparazione di documenti pubblicabili a supporto, allestimento del dossier per la richiesta di rimborsabilità del farmaco.

Come Medical Pain Affairs Manager in Grünenthal nell'ambito della Direzione Medica, ho raggiunto i seguenti obiettivi:

- Realizzazione del primo studio di farmacologia a livello mondiale riguardante gli oppioidi e sistema immunitario in collaborazione con la farmacologia dell'Università di Milano, il cui abstract è stato accettato al Congresso Europeo del Dolore, EFIC Praga Settembre 2003.
- Pubblicazione di studi esclusivi ed innovativi per l'Italia di epidemiologia e farmaco-economia sulla terapia del dolore, in collaborazione con la Società SAVE.
- Su invito delle Società Scientifiche (ad esempio: Società Italiana di Day Surgery, Società di Terapia del Dolore) preparazione ed esposizione di relazioni sulla terapia farmacologica del dolore a diversi congressi.
- Organizzazione di incontri in più ospedali relazionando gli aggiornamenti sulla terapia del dolore e sull'impostazione linee guida terapeutiche per il dolore post-operatorio.

---

## PUBBLICAZIONI

- "Protocolli nazionali terapia del dolore post-operatorio" in collaborazione con l'Ospedale S.Raffaele di Milano, DPT di Anestesia.
- Studio di farmacologia riguardante "Oppioidi e sistema immunitario", rivista PAIN, in collaborazione con la farmacologia dell'Università di Milano.
- Altre pubblicazioni: su richiesta.

---

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

- Azienda MEDA Pharma Novembre 2004 - Febbraio 2012  
Product Manager Senior Area Dolore/Cardiologica/Antibiotica/SNC – back up Farmacovigilanza
- Azienda Dynamicom Communication Gennaio 2004 - Ottobre 2004  
Responsabile Scientifico Testate Area Reumatologica/Ortopedica
- Azienda Cardinal Health Ottobre 2003 - Dicembre 2003  
Responsabile Marketing e Vendite prodotti softgel & Nutritional
- Azienda Formenti - Grünenthal Gennaio 1989 - Settembre 2003  
Product Manager/Business Unit Manager Pain Area/ Medical Affairs Manager
- Azienda Dow Merrell Lepetit 1984 – 1988 Product Manager/ISF
- Azienda Also Enervit 1981-1984 ISF

---

## STUDI E CORSI

Laurea in Scienze Biologiche ad indirizzo genetico umano presso l'Università di Pavia nel 1981.

Corsi di marketing di base, analisi dei dati di mercato (1986 Winch, 1991 IMS)

Corsi di management, organizzazione aziendale, lavoro in team, comunicazione, public speaking, economia aziendale, gestione economica finanziaria aziendale presso SDA Bocconi (1994 -1999). Corso Internet & network Marketing: il nuovo mercato (2012). Corsi di lingua inglese (es. Linguarama 2006, O' Connor 2010 - Milano)

---

**LINGUE STRANIERE** Inglese: livello buono parlato e scritto - Francese: livello scolastico

**CONOSCENZE INFORMATICHE** Pacchetto Office, Navigazione in Internet, Posta Elettronica.

**INFORMAZIONI PERSONALI** Nata a Brescia il 28/08/1957

**Tempo libero:** organizzazione eventi in ambito previdenziale e finanziario; presentatrice di spettacoli di danza classica e musica classica. Volontaria CRI.

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo n. 196/2003*