



# Oscar La Gioia

---

Data di nascita: 04/04/1993 | Nazionalità: Italiana | Sesso: Maschile | (+39) 3481744557 |

[oscarlagioia.449@libero.it](mailto:oscarlagioia.449@libero.it) | via cesare battisti 246, 74121, taranto, Italia

## ● ESPERIENZA LAVORATIVA

---

02/08/2015 – ATTUALE – taranto

### **EVENT MANAGER – Satagroup srl**

---

1. L'esperienza quinquennale, all'interno dell'organizzazione del Provider ECM Satagroup srl 434, nel ruolo di event manager, mi ha permesso di acquisire ottime capacità comunicative, di empatia e di gestione dello stress.
2. Mi sono occupato della progettazione e realizzazione di ogni singolo evento formativo in fase pre e post congressuale; workshop a piccoli gruppi dedicati per categoria; formazione sul campo e tutoring di attività formative in case di cura del territorio di appartenenza.
3. Organizzazione di congressi regionali e nazionali con una partecipazione di 200 discenti.
4. Business Planning
5. Gestione con clienti, partner, fornitori.

01/01/2016 – 30/11/2016 – Alessandria, Italia

### **INFORMATORE MEDICO SCIENTIFICO – Sanitas farmaceutici srl**

---

Ho svolto il ruolo di informatore scientifico per la zona di Taranto e Brindisi, coprendo tutte le micro aree di competenza. Tale incarico mi ha permesso di conoscere in maniera ancora più approfondita la realtà sanitaria locale e poter empatizzare con la classe di medicina generale e specialistica.

13/04/2016 – 23/12/2016 – Roma, Italia

### **INFORMATORE MEDICO SCIENTIFICO – Artimed srl**

---

In qualità di informatore mi sono interessato di proporre sulle zone di competenza le medicazioni avanzate polymem presso la classe specialistica ospedaliera e territoriale. Di alcuni di questi singoli professionisti ho potuto anche curare i loro congressi ottenendo ottimi risultati in termini di vendita.

10/10/2017 – 05/07/2018 – Matera, Italia

### **AGENTE DI VENDITA – Tecnologie Sanitarie srl**

---

Per conto dell'azienda tecnologie sanitarie mi sono occupato della promozione e vendita dei sistemi ecografici Hitachi aloka e Sofar farmaceutici (wound care)

1. Partecipazione ai training sui nuovi prodotti e agli incontri di comunicazione sugli aggiornamenti delle direttive aziendali
2. Fidelizzazione della clientela esistente attraverso un piano di visite
3. Consolidamento dei clienti acquisiti e sviluppo di nuove opportunità di vendita
4. Partecipazione agli incontri di categoria e a fiere del settore.
5. Organizzazione di incontri ecm per lo sviluppo di nuovi rapporti con opinion leader del settore.

## ● ISTRUZIONE E FORMAZIONE

---

01/01/2009 – 16/07/2013 – Via Fiume 18-22, taranto

### **DIPLOMA – Istituto Plateja**

---

01/01/2019 – ATTUALE – Via Fiume 18-22, Roma, Italia

### **LAUREA ECONOMIA AZIENDALE E MANAGEMENT – Università Guglielmo Marconi**

---

## ● **COMPETENZE LINGUISTICHE**

---

Lingua madre: ITALIANO

	COMPRENSIONE		ESPRESSIONE ORALE		SCRITTURA
	Ascolto	Lettura	Produzione orale	Interazione orale	
<b>INGLESE</b>	B1	B1	B1	B1	B1

Livelli: A1 e A2: Livello elementare B1 e B2: Livello intermedio C1 e C2: Livello avanzato

## ● **COMPETENZE DIGITALI**

---

Microsoft Microsoft Office | social media | GESTIONE AUTONOMA DELLA POSTA | Adobe Photoshop Adobe  
Premiere Adobe Lightroom Adobe Illustrator Adobe Indesign | Word, excel, power point