

# MARIO MANIACI

## ISTRUZIONE

---

- 1993–1998**                      **Università degli studi di Messina**                      **Messina (IT)**
- Laurea in Chimica e Tecnologia Farmaceutiche (Vecchio ordinamento – 5 anni)
  - Votazione 107/110
  - Indirizzo al IV anno: **Scienze e Sviluppo del Farmaco**
  - Strumentazione utilizzata: GC, GC-GC, HPLC. UV, IR
  - Titolo di Tesi di Laurea: *L'olio essenziale di Citrus Reticulata Blanco cv. Nova e Citrus Unshiu Marcovitch.*
- 2 Maggio, 1999**                      **Università degli studi di Messina**                      **Messina (IT)**
- Abilitato alla professione di Farmacista

## POSIZIONE ATTUALE

---

*Gingno 2012*                                      **Jazzercise, Inc.**                                      **Carlsbad (USA)**

Jazzercise è una Inc. americana, fondata nel 1969 ed impegnata nel mercato del Benessere & Wellness. Jazzercise è tra i primi 10 Franchising al mondo proposti come ottime opportunità di Business nelle valutazioni della rivista di settore: ENTREPENEUR. Jazzercise Inc. impiega 470 risorse umane nell'Head Quarter situato in California (U.S.A.) e possiede circa 7.800 Franchisees nel mondo. Il turnover di Jazzercise Inc. nel 2011 è stato pari a 700 mln €.

**Job Position - Sales & Marketing Manager** – Italia, Malta & Croazia

**Job description:** Gestione del Sales Team (300 risorse sul territorio italiano e croato), analisi e comprensione del mercato di competenza e creazione del Marketing Plan, creazione del materiale di comunicazione e delle promozioni all'utente (visual, flyers, POP) e media (Radio, TV e riviste di settore), partecipazione a Fiere e Convegni di settore, public speaking, training mensile del Sales Team, selezione di nuovi franchisees, coaching del sales team, focus su obiettivi vendite, analisi dati vendita, budgeting. Web Management: organizzazione delle informazioni presenti nel website delle country di competenza. creazione di Newsletters destinate al cliente, organizzazione e pianificazione di newsletters per i Franchisees con informazioni relative a prodotto e aggiornamenti.

Trasferimento di metodologie di insegnamento e allenamento a nuovi franchisees.

*Nov 2016 - Feb 2018*      **Virgin Active Italia S.S.D.L**      **Milano (IT)**

Virgin Italia è la più grande Società Sportiva presente in Italia. Il benessere dei propri soci è la mission dell'azienda.

**Job Position: Product Manager**

**Job description:** Responsabile della formazione dell'inserimento e della formazione di assistenti di sala, istruttori group fitness e Personal Trainer. Gestione del Budget legato al prodotto. Gestione dei soci e delle problematiche legate al prodotto. Gestione del palinsesto delle lezioni.

*Feb 2008 - Feb 2012*      **Angelini – Aziende Chimico/Farmaceutiche Riunite**      **Roma (IT)**

Angelini è un gruppo internazionale di proprietà private, leader nel mercato del benessere e della cura della persona come anche nel mercato farmaceutico nel GDO. I brand di Angelini sono noti in circa 18 paesi e distribuiti nel mondo intero. Nel settore farmaceutico Angelini è focalizzata nella cura del dolore, dell'infiammazione, CNS, nella pediatria nell'oral care, nella ginecologia e nella disinfezione. In Italia, Angelini è tra le prime 4 aziende farmaceutiche per unità e valori.

Il turnover di Angelini nel 2009 è stato pari a 1.220 mml €. (49,6% dal settore farmaceutico ed il 38,1% dall'Healthcare).

**Job Position: Sales & Marketing Manager Estero** – Asia, Australia, Africa (Far & Middle East)

**Job description:** Responsabile dell'analisi e della comprensione dei mercati nelle countries di competenza. Monitoraggio della performance e del posizionamento dei prodotti. Analisi di dati IMS e NIELSEN relativi all'intero portfolio Angelini nelle countries di competenza. Responsabile del trasferimento ai licenziatari ed ai distributori delle strategie aziendali in termini di promozione e marketing plan. Supervisione dei messaggi promozionali e dei materiali visivi legati alla promozione ed al training di prodotto. Responsabile del training prodotto al cliente/distributore. Responsabile delle vendite nei territori di competenza, dei forecast e degli stock e delle spedizioni attraverso due rapporti. Responsabile del raggiungimento di obiettivi vendite nei territori di competenza. Recruiting nuovi potenziali clienti licenziatari e distributori. Partecipazione ad eventi internazionali per la promozione del portfolio prodotti, presentazione prodotti, PR con KOL.

*Gen 2005 - Gen 2008*      **J&J Medical SpA - Division LIFESCAN Italia**      **Milano (IT)**

Johnson & Johnson Medical S.p.A. è una nota azienda internazionale che opera in diversi segmenti del mercato farmaceutico e del mass-market. Lifescan è la divisione di J&J coinvolta nel mercato del diabete. ONE TOUCH è il brand più noto di Lifescan.

**Job Position: Product Specialist (Linea Diabetologica)** – Area Messina (IT) & Catania (IT)

**Job description:** analisi dati IMS, micro-marketing, budgeting, organizzazione corsi ECM, key opinion leader management, healthcare professional training, problem solving, public speaking, supervisione gare d'appalto ospedaliere, partecipazione a congressi nazionali ed internazionali.

*Mag 2003 – Dic 2004*      **“Sigma – Tau Industrie Farmaceutiche riunite”**      **Pomezia (RM)**

Sigma-Tau è un'azienda farmaceutica italiana privata. Leader nel mercato dei farmaci cardiovascolari con brand molto noti e molecole rinomate: Sinvastatina è stata, per molti anni, una delle molecole più prescritte di Sigma-Tau.

**Job Position: Informatore Scientifico del Farmaco**

**Job Description:** Focus su obiettivi vendita, Promozione Farmaci presso medici di base e Spe

Giugno 1996	Jazzercise Instructor Training <i>Workshop per certificazione Jazzercise Franchisees</i>	Roma (IT)
■	<b>Trainers:</b> Gisella Nano Revetria, DM Jazzercise Italia	
Giugno 2000	Jazzercise Trainer Day <i>Certificazione e Training per Formatori con metodo di allenamento Jazzercise</i>	Milano (IT)
■	<b>Trainers:</b> Shanna Missett Nelson, Jazzercise President	
Giugno 2002	Eurostaff ITALIA <i>LO SVILUPPO DELLE CAPACITA' MANAGERIALI</i>	Bergamo (IT)
■	<b>Trainers:</b> Enzo De Ceglie, Direttore Eurostaff ITALIA	
Aprile 2008	“Scuola di Management Angelini” <i>TEAM BUILDING – Outdoor</i>	Montepulciano (SI, Italy)
Luglio 2008	“Scuola di Management Angelini” <i>L'ARTE DEL DLALOGO</i>	Santa Palomba, Roma (IT)
Ottobre 2008	“Scuola di Management Angelini” <i>PRESENTAZIONI EFFICACI IN POWER POINT</i>	Pescara (IT)
Luglio 2011	Les Mills Euromed <i>Certificazione Body Balance Instructors - Metodo di allenamento Posturale</i>	Salerno (IT)
■	<b>Trainers:</b> Marco Diego Meli, Les Mills Trainer Manager	
Dicembre 2013	Les Mills Euromed <i>Certificazione CX Works - Metodo di allenamento Funzionale</i>	Roma (IT)
■	<b>Trainers:</b> Marco patellaro, Les Mills Trainer Manager	
Giugno 2015	Virgin Active Italia <i>Master Trainer ZUU - Conseguimento del titolo Formatore metodo di allenamento ZUU</i>	Milano (IT)
■	<b>Trainers:</b> Nathan Helberg, Presidente e Fondatore ZUU World	
Settembre 2015	Cross Cardio Italia <i>Master Trainer Cross Cardio - Conseguimento del titolo Formatore metodo di allenamento Cross Caardio</i>	Catania (IT)
■	<b>Trainers:</b> Jairo Junior, Presidente e Fondatore Cross Cardio Italia	
Ottobre 2015	Riprogrammazione Posturale <i>Acquisizione metodologie di riprogrammazione posturale - Scuola Canali</i>	Roma (IT)
■	<b>Trainers:</b> Vincenzo Canali, Fondatore Scuola Canali	
Maggio 2016	Trainer Body Balance <i>Acquisizione attestazione formatore internazionale Body Balance (Les Mills Euromed)</i>	Sassuolo (IT)
■	<b>Trainers:</b> Thomas Cerbusco	

Settembre 2016

XIV Congresso Nazionale AIP

Napoli (IT)

M. Coco, C. Minissale, G. D'Orto, T. Maci, I. Donato, M. Maniaci, E. Commodari, B. Buscemi,  
Vi. Perciavalle. RUOLO DELLE MODIFICHE PSICOFISIOLOGICHE NELLA  
PERCEZIONE DEL SÉ NELLA SOCIETÀ ODIERNA.