

FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome Detto Massimo  
Indirizzo  
Telefono  
E-mail  
Nazionalità Italiana  
Data di nascita

ESPERIENZA LAVORATIVA

- oggi - 2013
  - Consulente d'impresa e di gestione aziendale nel settore medicale
- 2013 - 2010
  - Dirigente con funzione di direttore commerciale presso Bio Implant S.r.l
- 2010 - 2009
  - Dirigente con funzioni di product manager nelle divisioni di Chirurgia ed Implantologia presso la società Sweden e Martina S.p.a.
- 2009 - 1993
  - Dirigente con funzione di responsabile aziendale della ricerca e sviluppo prodotto, del marketing, dell'attività didattica e della rete vendita nazionale presso la società Prodent Italia S.r.l.
- 1993 - 1988
  - Impiegato con funzione di consulenza interna ed esterna sul territorio nazionale presso la società Straumann AG - BIO S.r.l.
  - Relatore e co-relatore in corsi e seminari nazionali e internazionali con particolare riferimento alle tecnologie in chirurgia orale

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- 1986
  - Maturità Odontotecnico *Servizi Socio-Sanitari* conseguita presso l'Istituto Odontotecnico "Casati" di Milano.
- 1986
  - Studi Universitari in Medicina e Chirurgia di Milano
- 1998
  - Corso di formazione professionale, "La gestione del valore percepito dal cliente" organizzato dal Gruppo formazione Galgano
- 1999
  - Corso di formazione professionale, "Il marketing strategico" organizzato dal

- |      |   |
|------|---|
| 2000 | Università Bocconi  |
| 2001 | • Corso di formazione professionale, "Il piano di marketing" organizzato dal Sole 24 Ore  |
| 2002 | • Corso di formazione professionale, "Competenze nell'uso del computer" organizzato dalla Regione Lombardia   |
| 2003 | • Corso di formazione professionale, "Sviluppare abilità nell'uso del pc" organizzato da Formaper   |
| 2004 | • Corso di formazione professionale, "Gestione del cliente direzionale" organizzato da Formaper   |
| 2005 | • Corso di formazione professionale, "La rete di vendita – gli strumenti per organizzare e gestire venditori e agenti" organizzato da Formaper      |
| 2006 | • Corso di formazione professionale, "Gestione, sviluppo e controllo del budget" organizzato da Formaper  |
| 2007 | • Corso di formazione professionale, "Organizzare e gestire una campagna di vendita" organizzato da Centro di Formazione Management del Terziario   |
| 2020 | • Corso di formazione professionale, "Ottimizzazione del piano di Marketing Aziendale" organizzato da Centro di Formazione Management del Terziario |
|      | • <i>Studi Universitari E-Campus in Scienze Biologiche</i>  |

**CAPACITÀ E COMPETENZE  
PERSONALI**

MADRELINGUA

ITALIANA

ALTRE LINGUA

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

INGLESE - FRANCESE  
elementare  
elementare  
buono, elementare

**CAPACITÀ E COMPETENZE  
TECNICHE**

*Con computer, attrezzature specifiche,  
macchinari, ecc.*

- Gestione rapporti siti produttivi
- Gestione rapporti universitari
- Conoscenze linguistica inglese e francese scolastico
- Conoscenze informatiche di Microsoft Excel, Word, Outlook, Power Point ed Internet