

ZAWODOWE CURRICULUM VITAE

Nicola Cadei

Pan Nicola Cadei posiada ponad 25 lat zróżnicowanego doświadczenia zarządzania w przemyśle farmaceutycznym z rosnącym zakresem powierzonych obowiązków. Bogate doświadczenie w dziedzinie finansów, sprzedaży i marketingu, negocjacji umów i produkcji, wdrażaniu strategii, restrukturyzacji przedsiębiorstw i transakcjach. W trakcie swojej kariery zawodowej zdobył bogate doświadczenie i umiejętności w następującym zakresie:

- Dogłębne zrozumienie włoskiego i międzynarodowego rynku farmaceutycznego.
- Skuteczne zarządzanie rozwojem branży farmaceutycznej i działalnością produkcyjną z ciągłym dążeniem do poprawy efektywności i relacji z klientami.
- Zarządzanie sprzedażą i marketingiem. Wprowadzenie produktów i ich nowych oznaczeń. Opracowanie i wdrożenie planów strategicznych i taktyki produktowej. Utrzymywanie dobrych relacji z liderami opinii medycznych i klientami.
- Solidnych umiejętności negocjacyjnych i znajomości umów w sektorze farmaceutycznym.
- Planowania strategicznego, procesów restrukturyzacji przedsiębiorstw oraz fuzji i przejęć.
- Solidnego zaplecza finansowego.
- Skoncentrowania na wyniki.

Doświadczenie zawodowe:

2016- obecnie: Dyrektor Generalny i Członek Zarządu Pharmatex Italia srl, Firma koncentruje się na rozwoju, produkcji i komercjalizacji produktów farmaceutycznych do wstrzykiwania, które należą do Yifan Pharmaceutical LTD, wiodącej chińskiej firmy farmaceutycznej, notowanej na giełdzie w Shenzhen.

2010 – 2015: Dyrektor ds. Operacyjnych (C.O.O.) w Mipharm, we włoskim centrum doskonalenia kontraktowego wytwarzania i rozwoju „CDMO” (z ang. Contract Development and Manufacturing Organisation) w zakresie rozwoju działalności, nowych produktów i usług dedykowanych przemysłowi farmaceutycznemu. Obrót w wysokości około 45 milionów euro (około 50 milionów wyprodukowanych opakowań rocznie) i 250 pracowników.

2009- 2010: Starszy Doradca w Resources Global Professionals, w amerykańskiej firmie usług profesjonalnych. Spółka notowana na giełdzie (Nasdaq) zatrudniająca ponad 4100 specjalistów z ponad 85 biur. Założona we Włoszech w połowie 2007 roku. Rola ta oznaczała zaangażowanie w programy doradcze dla klientów oraz odpowiedzialność za rozwój biznesu w sektorze farmaceutycznym.

1993 – 2008: AstraZeneca S.p.A., międzynarodowa firma farmaceutyczna o łącznych obrotach w wysokości około 1 miliarda euro we Włoszech i zatrudniająca 1100 pracowników, w tym 850 pracowników sprzedaży. Zatrudnienie w firmie obejmowało następujące role i obowiązki:

- 2006 – 2008: Dyrektor ds. Operacji Handlowych
- 2004 – 2005: Dyrektor ds. Rozwoju Portfela Strategicznego i Dyrektor Handlowy („CNS”)
- 2002 – 2003: Dyrektor ds. Klientów, Łańcucha Dostaw i Rozwoju Biznesu
- 2000 – 2002: Dyrektor ds. Efektywności Sprzedaży
- 1995 – 2000: Dyrektor ds. Finansów i Kontroli
- 1994-1995: Starszy Kierownik ds. Księgowości
- 1993 – 1994: Kierownik ds. Sprawozdawczości
- 1990- 1993: Starszy Audytor w KPMG

Kwalifikacje/szkolenia:

Lipiec 1983: Dyplom ukończenia szkoły średniej,

Maj 1990: Dyplom z Ekonomii i Handlu – specjalizacja: marketing – przyznany przez L. Bocconi Uniwersytet w Mediolanie.

Udział w kursach:

- Zarządzanie Marketingiem i Sprzedażą w SDA Bocconi Milano;
- Strategiczne Myślenie uzyskane na INSEAD w Paryżu;
- Zarządzanie Projektami, Przywództwo w Biznesie i Coaching.

Języki:

Biegła znajomość języka angielskiego, znajomość języka francuskiego

PROFESSIONAL CURRICULUM VITAE

Nicola Cadei

Mr. Nicola Cadei has over 25 year of diverse leadership experience in the pharmaceutical industry with increasing levels of responsibilities. Extensive experience in finance, sales & marketing, contract development and manufacturing, strategy development, business restructuring and transactions. During his professional career he gained strong experience and skills:

- In-depth understanding of the Italian and International pharmaceutical market.
- Effective management of pharmaceutical development and manufacturing activities with a continuous effort towards improvement of productivity and customers' relationship.
- Management of Sales and Marketing. Launch of products and new indications. Drawing up and implementing strategic plans and product tactics. Good relational skills with medical Opinion Leaders and Customers.
- Strong negotiation skills and knowledge of contracts in the pharmaceutical sector. Strategic planning, company re-structuring processes and M&A.
- Solid financial background.
- Result oriented.

Work experience:

2016- current: General Manager and Member of the Board of Directors at Pharmatex Italia srl, The company focused in the development, manufacturing and commercialization of injectable pharmaceutical products, which belongs to Yifan Pharmaceutical LTD, a leading Chinese pharmaceutical company, traded at Shenzhen stock exchange.

2010 – 2015: Chief Operating Officer (C.O.O.) at Mipharm, an Italian centre of excellence for CDMO activities, new product development and services dedicated to pharmaceutical industries. Turnover of around 45 million euro (around 50 million packs yearly manufactured) and 250 employees.

2009- 2010: Senior Advisor at Resources Global Professionals, American professional services firm. Publicly traded company (Nasdaq) with more than 4100 professionals from more than 85 practice offices. Founded in Italy in mid 2007. The role implies involvement in consultancy programmes to clients and responsibility of business development in the pharmaceutical sector.

1993 – 2008: AstraZeneca S.p.A., multinational pharmaceutical company with a total turnover in Italy of about 1 Billion euro and 1100 employees, 850 of whom in sales force. Following roles and responsibilities covered:

- 2006 – 2008: Commercial Operations Director
- 2004 – 2005: Strategic Portfolio Development & CNS Business Director
- 2002 – 2003: Customer, Supply Chain & Business Development Director 2000 – 2002: Sales Effectiveness Director
- 1995 – 2000: Finance and Control Director 1994- 1995: Senior Accountancy Manager
- 1993 – 1994: Reporting Manager
- 1990- 1993: Senior Auditor at KPMG

Qualification/training:

July 1983: High school scientific diploma,

May 1990: Degree in Economics and Commerce – specialising in Marketing – awarded by the L. Bocconi

University of Milan.

Participation in courses and stages:

- Marketing and Sales Management, at SDA Bocconi Milano;
- Strategic Thinking at INSEAD Paris;
- Project Management, Business Leadership and Coaching.

Languages:

Fluent in English, knowledge of French.