

## INFORMAZIONI PERSONALI

## Leandrin Luca



Via Martiri delle Foibe, 3, 35010 Vigonza (Italia)

+393471597141



Google Hangouts luca.leandrin

Sesso Maschile | Data di nascita | Nazionalità Italiana

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

01/09/1999–01/12/2002

Laurea primo livello Ing. Biomedica  
Università degli Studi di Padova, Vicenza (Italia)

01/09/1994–01/06/1999

Diploma di Liceo Scientifico  
Liceo Scientifico "M. Grigoletti", Pordenone (Italia)

ESPERIENZA  
PROFESSIONALE

01/01/2005–alla data attuale

Key account sales representative  
Air Liquide Sanità Service SpA, Verona (Italia)

Grazie ad una profonda conoscenza del territorio e dei clienti pubblici e privati, attraverso il mantenimento dei rapporti con i diversi key opinion leader, ho la responsabilità commerciale nel raggiungimento degli obiettivi di fatturato legati alle business line specifiche della zona di competenza.

Competenze acquisite:

- gas medicinali e tecnici, impianti per gas medicinali e tecnici, dispositivi medici per la produzione di gas medicinali, criobiologia e crioconservazione in azoto liquido ed impianti correlati, servizi di igiene (lavaendoscopi, sistemi di sterilizzazione delle acque e di filtrazione dalla legionellosi), dispositivi medici legati ai gas medicinali (flussimetri, umidificatori, regolatori del vuoto, riduttori di pressione,...);
- procedure per valutare la redditività di una commessa anche complessa come un appalto, preparazione di documentazione tecnica per gare della pubblica amministrazione a cui poi l'azienda partecipa con successo;
- procedure di acquisto nel settore sanitario pubblico e privato con rapporti quotidiani con responsabili tecnici, farmacisti, personale medico, amministrativi e provveditori/economi;
- procedure di vendita dei prodotti e dei servizi aziendali dalla promozione del prodotto, alla stesura dell'offerta, alla trattativa fino alla processazione dell'ordine, alla fatturazione ed al recupero del credito, quando necessario, attraverso incontri mirati con il cliente
- "formatore aziendale" dal 2008 per il Triveneto presso i clienti pubblici e privati con corsi inerenti la sicurezza nell'uso dei gas medicinali; dal 2010 formatore accreditato ECM per la Regione Friuli Venezia Giulia, Veneto e Trentino Alto Adige; solo nel 2011 tengo più di 20 corsi di formazione con la partecipazione di oltre 400 tra medici, sanitari e personale tecnico di laboratorio

01/01/2003–31/12/2004

Field Service Engineer  
REMCO ITALIA SPA (ET MEDICAL DEVICE), Padova (Italia)

Grazie alla conoscenza dei prodotti dell'azienda, seguo la promozione, l'assistenza tecnica e il servizio post vendita nell'ambito di dispositivi medici di diagnostica cardiologica non invasiva

Competenze acquisite:

- approfondita conoscenza nell'ambito della ricerca guasti all'interno di sistemi elettronici complessi;
- information technology per la dimostrazione e l'istruzione all'uso delle apparecchiature (elettrocardiografi, prove da sforzo, holter, cicloergometri e i software ad essi collegati);
- assisto la rete vendita e le agenzie nella dimostrazione dei dispositivi al personale medico e tecnico

01/11/2002-31/12/2002

Responsabile finanziamenti alla clientela c/o punto vendita Trony - Gruppo Mercato  
AD HOC SOLUZIONI SRL, Padova (Italia)

Promoter nella gestione dei crediti alla clientela per le finanziarie Findomestic, Finemiro e Agos.

Competenze acquisite:

- forte attitudine alla comunicazione interpersonale e all'esposizione dei servizi offerti dalle società di credito sopra citate;
- gestione situazioni problematiche legate alla non erogazione dei finanziamenti ed alla gestione di prestiti creditizi.

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre italiano

Lingue straniere

inglese

COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
A2	B2	A2	A2	B1

Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato  
Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue - Scheda per l'autovalutazione

Competenze organizzative e gestionali

**Capacità forti:**

- Soluzione dei problemi
- Orientamento ai risultati
- Iniziativa

**Capacità adeguate al ruolo ricoperto:**

- Analisi
- Orientamento al cliente
- Negoziazione
- Gestione dei collaboratori
- Organizzazione
- Controllo
- Autocontrollo e gestione dello stress
- Gestione dei conflitti
- Flessibilità

L'elaborazione dell'elenco delle skills di cui sopra è stato redatto dalla società Idea Management nell'ambito di un evento di Individual Assessment (feb 2013)

Competenze professionali

- gas medicinali e tecnici, impianti per gas medicinali e tecnici, dispositivi medici per la produzione di gas medicinali, criobiologia e crioconservazione in azoto liquido ed impianti correlati, servizi di igiene (lavaendoscopi, sistemi di sterilizzazione delle acque e di filtrazione dalla legionellosi), dispositivi medici legati ai gas medicinali (flussimetri, umidificatori, regolatori del vuoto, riduttori di pressione,...);
- procedure per valutare la redditività di una commessa anche complessa come un appalto, preparazione di documentazione tecnica per gare della pubblica amministrazione a cui poi

l'azienda partecipa con successo;

- procedure di acquisto nel settore sanitario pubblico e privato con rapporti quotidiani con responsabili tecnici, farmacisti, personale medico, amministrativi e provveditori/economi;
- procedure di vendita dei prodotti e dei servizi aziendali dalla promozione del prodotto, alla stesura dell'offerta, alla trattativa fino alla processazione dell'ordine, alla fatturazione ed al recupero del credito, quando necessario, attraverso incontri mirati con il cliente
- "formatore aziendale" dal 2008 per il Triveneto presso i clienti pubblici e privati con corsi inerenti la sicurezza nell'uso dei gas medicinali; dal 2010 formatore accreditato ECM per la Regione Friuli Venezia Giulia, Veneto e Trentino Alto Adige; solo nel 2011 tengo più di 20 corsi di formazione con la partecipazione di oltre 400 tra medici, sanitari e personale tecnico di laboratorio

## Competenze digitali

ALTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato

Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione

## Altre competenze

Computer e internet, arte moderna e contemporanea, lettura romanzi storici e poesie, composizione canzoni e poesie, dipingere, fai da te, decorazione ed interior design, suonare la chitarra e la batteria.

## Patente di guida

B

## ULTERIORI INFORMAZIONI

## Riconoscimenti e premi

SalesForce.com (migliore utilizzatore a livello italiano tra il team dei commerciali – anno 2018)

## Appartenenza a gruppi / associazioni

- Animatore di bambini e ragazzi c/o l'Oratorio Salesiano di Pordenone
- Animatore di bambini e ragazzi c/o il gruppo delle Suore Francescane di Cristo Re
- Vice presidente per MCS Entertainment (associazione senza fini di lucro per la promozione di artisti emergenti)
- Rappresentante dei genitori in Consiglio di Circolo per la Scuola Elementare di Peraga di Vigonza
- Rappresentante di classe per la scuola materna e media delle proprie figlie
- Rappresentante nel Consiglio Pastorale Parrocchiale
- Socio della Società "Il Mosaico" per la promozione dell'evento "Peraga Medievale" e figurante nell'ambito della manifestazione stessa

## Seminari

- Convegno sul tema "La Gestione Operativa dei Gas Medicinali in Ospedale", 27 nov 15 - Palmanova (UD)
- Convegno ARTE sul tema LA GESTIONE DELLE CRITICITÀ NEGLI APPALTI PUBBLICI: CONTENZIOSO E PROPOSTE OPERATIVE, 18 apr 19 - Firenze
- Seminario PAC (Public Administration Consultant) sul tema "I pubblici appalti tra l'imminente riforma del codice dei contratti, nuove politiche regionali e linee guida Anac sulle consultazioni preliminari di mercato", 10 mag 19 - Firenze
- Congresso Nazionale FARE (Economisti e Provveditori della Sanità), 24-25 ott 19 - Firenze
- Convegno "Appalti sotto l'albero", Convegno in materia di appalti pubblici – Terza edizione, 28-29 nov 19 - Trento

26/10/2022

