

Curriculum Vitae Europass

Informazioni personali

Nome Cognome

Elisabetta Casale

Esperienza professionale

Date Aprile 2010 ad oggi

Lavoro **Consulente cosmetologa e marketing cosmetico e scientifico:**

- Cosmesi e Marketing scientifico (cosmetici e integratori) e sviluppo prodotti:
- ideazione e lancio nuovi cosmetici e integratori
 - posizionamento, principi attivi innovativi, analisi concorrenza
 - comunicazione, studi, pack, visual, scelta claim, training forza vendita

Docente:

- Docente di "strategia di Marketing cosmetico" presso il Master di Cosmesi Università di Pavia e Cosmast dell'Università di Ferrara
<http://www.cosmast.it/master.html>
- Docente di "come nasce un prodotto cosmetico" presso il Master in Management e Comunicazione del Beauty e Wellness dello IULM,
<https://www.iulm.it/it/offerta-formativa/master-executive-education/master-universitari/management-e-comunicazione-del-beauty-e-del-wellness>
- Docente di "cosmesi oncologica" e "La cura della pelle nel paziente oncologico" presso il Master di in Farmacia e Farmacologia Oncologica di Milano
- Docente di cosmetologia presso Oncology Esthetics Italia
- Docente di cosmetologia e dermatologia presso l'Accademia della Scala per i corsi di trucco e Special Make up
- Docente a corsi ECM per farmacisti

Principali competenze

Tipo di attività

Marketing, formazione e sviluppo

Date Aprile 2010 a oggi

Posizione ricoperta **Sviluppo prodotti cosmetici consultant**

Principali attività Sviluppo prodotti cosmetici e corsi alle estetiste, consulenza marketing cosmetico, stesura testi per brochure per il Brand Dermatrophine Pro

Tipo di attività Marketing, sviluppo prodotti, training

Datore di lavoro Sifarma SPA Milano www.sifarma.it, www.dermatrophine.it

Tipo di attività	Azienda cosmetica
Date	Dal 2015 a oggi dal 2010 al 2016 consulenza sui Brand Canova e Pergam
Posizione ricoperta	Docente corsi di cosmesi e Trainer ISF
Principali attività	Docenza in corsi di cosmesi, tecniche di vendita a personale aziendale (beauty, agenti, estetiste), o in eventi creati per la clientela Trainer per ISF e corsi ECM farmacisti per Laboratoire Bailleul-Biorga (integratori e dermocosmetici in informazione medico scientifica) Formatrice scientifica, corso di estetica oncologica. OTI Corso di cosmetologia e dermatologia presso Accademia teatro alla Scala Corso di cosmetologia e dermatologia presso MBA Making beauty academy Milano
Tipo di attività	Formazione
Datore di lavoro Varie Aziende	Shiseido Cosmetici Italia S.p.A. Divisione CARITA Coty Italia S.p.A. marchio LANCASTER Sensai- Kanebo Italy S.p.A Laboratoire bailleul- Biorga Italia Oncology Training International http://www.oti-italy.com/ Accademia teatro alla Scala
Date	Settembre 2012 a Gennaio 2014
Posizione ricoperta	Marketing manager consultant
Principali attività	Business plan, ricerca nuovi prodotti in licenza e sviluppo prodotti propri (integratori, dispositivi, cosmetici e presidi) comunicazione scientifica e analisi di mercato, forecast, definizione prezzi. Training forza vendite, brochure e materiale trade marketing, promozioni
Tipo di attività	Marketing, comunicazione e training
Datore di lavoro	MPF group SPA Bergamo
Tipo di attività	Azienda di distribuzione prodotti in farmacia
Date	Giugno 2006-aprile 2010
Posizione ricoperta	Brand manager senior
Principali attività e responsabilità	Marketing farmaceutico, analisi concorrenza, posizionamento prodotto, comunicazione aziendale dei prodotti, training agli informatori scientifici, organizzazione di ECM e congressi. Ideazione studi clinici. Pubblicazioni. Rapporto diretto con i Kol (neurologi, psichiatri, medici di base) Responsabile di tutta Italia
Datore di lavoro	Italfarmaco Spa https://www.italfarmaco.com/it-it/
Tipo di attività	Azienda farmaceutica -marketing di Dropaxin, Periplus farmaci del SNC
Date	2004-2006
Posizione ricoperta	Jr Product Manager

Principali attività e responsabilità	Marketing farmaceutico di Cipralex, piano di comunicazione dei prodotti, visual aid, sito internet aziendale. Training agli informatori scientifici, organizzazione di eventi e ECM (neurologi, psichiatri e medici di medicina generale). Rapporto diretto con i Kol
Datore di lavoro	Lundbeck Italia Spa http://www.lundbeck.com/it Azienda farmaceutica -marketing di Cipralex
Date	Novembre 2001-giugno 2004
Posizioni ricoperte	Trainer, ricerca e sviluppo formulazioni cosmetiche, analisi cosmetici
Principali attività e responsabilità	esperto risponde, corsi di cosmetologia ad agenti e estetiste, studi clinici a supporto dei claim, analisi di laboratorio qualità ricerca e sviluppo nuove formulazioni cosmetiche
Datore di lavoro	Sifarma Spa, Via Brunelleschi Milano Oikos srl, Via Pontevetero, Milano
Varie aziende	Safosa Spa, Gaggiano Sinerga Spa, Pero
Istruzione e formazione	
Date	Settembre 2003-giugno 2004
Titolo	XI corso di specializzazione in “Comunicazione scientifica”
Principali tematiche/competenze	Lo scopo della specializzazione è formare un mediatore di notizie - giornalista o comunicatore - in grado di redigere un'informazione scientifica chiara e corretta. TESI: “Pubblicità ingannevole in cosmesi: la percezione del consumatore” , premiata come miglior tesi dell'anno. Università di Milano, facoltà di Farmacia e scuola di giornalismo Walter Tobagi
Date	Settembre 2001- Marzo 2003
Titolo	Scuola di specializzazione Cosmast- Scienze e tecnologie cosmetiche
Principali tematiche/competenze	Fornire le conoscenze teoriche e pratiche per la preparazione di specialisti nella scienza, tecnologia e marketing dei cosmetici. TESI: “Merchandising, Packaging e Promozione: le nuove dimensioni del marketing olfattivo” Università degli Studi di Ferrara
Date	Settembre 1994-Luglio 2000
Titolo	Laurea magistrale in farmacia Laurea quinquennale Università degli Studi di Ferrara Esame di stato effettuato in Ottobre 2000
Corsi	
Date	2004-2021
	Social Neuro Marketing , fastweb Digital Academy, 2 febbraio 2021 “Gli strumenti degli storytelling specialist”.I tool da utilizzare oltre i classici carta e penna. Web Masterclass dello Storytelling. Ninja Academy 2016 “ I migliori esempi di corporate storytelling” Case study nazionali ed internazionali per ispirare la tua narrazione d'impresa. Master web Corporate Storyrelling, Ninja Academy 2015 “Organic cosmetics and supplements” The Organic Pharmacy, London, 2012 “PNL per la vendita” NLP Italy 2011,“Il meglio di te con la PNL” NLP Italy, 2011 “Come trattare efficacemente con gli altri: lo stile di comunicazione assertiva” Scuola di Palo Alto, 2008 “Introduzione alla comunicazione efficace, dalla domanda che comanda alla chiusura vincente” Coreconsulting, 2006 “Presentazione efficace” Cesim, 2004

Capacità e competenze

Madrelingua

Italiano

Altre lingue

Autovalutazione

Livello europeo (*)

Inglese**Francese****Spagnolo**

Comprensione		Parlato		Scritto
Ascolto	Lettura	Interazione orale	Produzione orale	
B1	B1	B1	B1	B1
B1	B1	A2	A2	B1
B2	C1	B2	B2	B1

(*) Quadro comune europeo di riferimento per le lingue

Capacità e competenze sociali

Ottima capacità di interazione, sviluppo progetti
Buono spirito di gruppo e attitudine al lavoro in team
Ottima capacità di comunicazione e di adattamento

Capacità e competenze organizzative

Ottima organizzazione di eventi marketing
Buona attitudine alla gestione di progetti e di gruppi

Capacità e competenze tecniche

Ottima capacità di formazione e comunicazione
Realizzazione e sviluppo nuovi integratori e formulazioni cosmetiche
Sviluppo piano marketing e comunicazione
Cosmetica oncologica
Studio fattibilità economico/comunicazionale nuovi prodotti

1. Il/la sottoscritto/a consapevole delle sanzioni penali previste dall'art. 76 D.P.R. 28/12/2000 n. 445 per il caso di dichiarazioni mendaci e falsità in atti, dichiara ai sensi degli art. 46 e 47 D.P.R. 445/2000 che quanto contenuto nel presente curriculum corrisponde a verità;
2. Ai sensi del D. Lgs. 196/2003 ("Codice Privacy") e del Regolamento (UE) 679/2016 autorizzo il trattamento dei dati personali da me forniti ai fini dell'utilizzo del mio curriculum;

Milano

Data, 10 novembre 2021

