

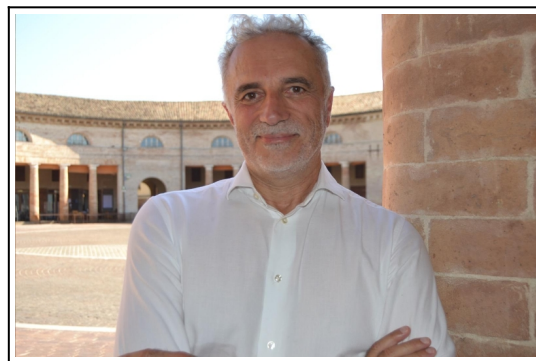
## MASSIMO BAROCCI

Nato a Milano il 5 maggio 1962

Residente a Senigallia (AN)

Email:

Mob.



## PROFILO PROFESSIONALE

Professionista senior del settore **diagnostica e life sciences** con oltre **25 anni di esperienza commerciale, scientifica e di sviluppo mercato** in aziende multinazionali del settore healthcare. Profonda conoscenza del **mercato italiano dello screening del tumore cervicale (HPV)**, delle **gare regionali sanitarie** e delle dinamiche decisionali dei programmi di screening pubblici.

Esperto nella gestione delle relazioni con **Key Opinion Leaders, centri di screening, laboratori di riferimento e istituzioni sanitarie**. Solida esperienza nel **lancio di nuove tecnologie diagnostiche**, nello sviluppo di business e nella definizione di strategie di posizionamento in mercati regolati.

Professionista orientato ai risultati, con forte capacità analitica, visione strategica del mercato e consolidata esperienza nella collaborazione con team marketing, vendite e funzioni globali.

---

## PRINCIPALI RISULTATI CONSEGUITI

- Supporto a gare d'appalto pubbliche regionali per un mercato diagnostico di 8 milioni di euro all'anno nei programmi di screening per il cancro cervicale
  - Sviluppo e mantenimento di rapporti con oltre 40 laboratori di screening in tutta Italia, inclusi i principali centri regionali di screening
  - Contributo all'adozione dello screening per il cancro cervicale basato sull'HPV in 8 programmi regionali di sanità pubblica
  - Creazione di solide collaborazioni con opinion leader e stakeholder istituzionali coinvolti nella prevenzione del cancro cervicale
  - Fornitura di analisi di mercato e supporto strategico per la commercializzazione a livello nazionale di soluzioni diagnostiche per l'HPV
  - Partecipazione a iniziative internazionali di lancio di prodotti, rappresentando la prospettiva del mercato italiano
-

# COMPETENZE CHIAVE

- Cervical Cancer Screening / HPV diagnostics
  - Market development e business strategy
  - Gare regionali e tender pubblici sanitari
  - Key Opinion Leader engagement
  - Healthcare stakeholder management
  - Diagnostica molecolare e biotecnologie
  - Analisi competitiva e market intelligence
  - Lancio di nuovi prodotti diagnostici
  - Sviluppo opportunità di mercato
  - Negoziazione commerciale in contesti sanitari complessi
- 

# ESPERIENZA PROFESSIONALE

## Esperienza di volontariato sociale

2024 – 2026

---

## Diagnostic Solution Partner

2020 – 2024

Responsabile dello sviluppo e del posizionamento delle soluzioni diagnostiche per lo screening del tumore cervicale sul territorio nazionale.

Principali responsabilità e risultati:

- Supporto strategico ai team di vendita per la diffusione delle soluzioni diagnostiche HPV
  - Gestione delle relazioni con centri di screening regionali e stakeholder sanitari
  - Preparazione e sviluppo di **offerte tecniche ed economiche per gare regionali**
  - Collaborazione con marketing per **lancio di nuovi prodotti diagnostici**
  - Monitoraggio della concorrenza e analisi delle dinamiche di mercato
  - Elaborazione di previsioni di mercato e sviluppo strategie commerciali
  - Partecipazione a congressi scientifici nazionali e internazionali
  - Contributo a team di lancio internazionali e collaborazione con strutture globali
-

## **National Sales Specialist – Cervical Cancer Screening**

2014 – 2020

Responsabile della promozione delle soluzioni diagnostiche per lo screening HPV a livello nazionale.

Principali attività:

- Sviluppo e consolidamento del mercato nei programmi di screening pubblici
  - Interazione con **opinion leader, laboratori regionali e istituzioni sanitarie**
  - Supporto ai processi di gara e alle negoziazioni commerciali
  - Attività di market intelligence e analisi competitiva
  - Collaborazione con marketing nella definizione delle strategie di posizionamento
- 

## **Customer Manager – Molecular Biology**

2013

Responsabile commerciale per diagnostica molecolare nelle regioni Marche, Umbria e Abruzzo.

Attività principali:

- Promozione e vendita di sistemi e reagenti per biologia molecolare
  - Gestione clienti: laboratori analisi, microbiologie, banche del sangue e istituti di ricerca
  - Preparazione offerte per gare pubbliche e clienti privati
  - Organizzazione workshop scientifici e formazione clienti
- 

## **Field Scientific Specialist**

1998 – 2012

Ruolo tecnico-scientifico con responsabilità di supporto ai laboratori.

Principali attività:

- Training scientifico su sistemi e reagenti diagnostici
  - Supporto tecnico e troubleshooting
  - Aggiornamento scientifico su tecnologie di biologia molecolare e coagulazione
- 

## **Field Application Specialist**

1996 – 1997

Supporto tecnico e scientifico presso laboratori clinici per sistemi diagnostici e reagenti.

---

## **Customer Manager Specialist**

1990 – 1995

Promozione e vendita di sistemi diagnostici innovativi in nuovi segmenti di mercato (medicina nucleare e banche del sangue).

---

### **Customer Manager**

1989

Promozione e vendita di reagenti e sistemi diagnostici presso laboratori pubblici e privati.

---

## **FORMAZIONE**

### **Laurea in Farmacia**

Università degli Studi di Perugia

---

## **CERTIFICAZIONI E FORMAZIONE**

- Giving and Receiving Feedback
  - Asking for Feedback as an Employee
  - Psychological Safety: Clear Blocks to Innovation, Collaboration and Risk-Taking
- 

## **LINGUE**

Italiano: madrelingua

Inglese: livello professionale

---