



Webinar di Orientamento

Novo Nordisk Italia: figure professionali e prospettive di inserimento

venerdì 28 maggio 10.00-12.30

Link: <https://uniroma1.zoom.us/j/86758761217?pwd=eWpDZzVsdTcxS1RyTWIERnp3b0o4QT09>
Meeting ID: 867 5876 1217 Passcode: 794087

La partecipazione è libera e gratuita
Il webinar sarà registrato e il video pubblicato sul sito www.unipharma.it

PROGRAMMA

SALUTI E INTRODUZIONE (10')

Prof. Luciano Saso _ Facoltà di Farmacia e Medicina, Sapienza Università di Roma

PRESENTAZIONE NOVO NORDISK ITALIA (15')

La storia del gruppo, i NN essential, la descrizione della struttura organizzativa e le principali aree terapeutiche

Dott.ssa Sara Odoardi _ Talent Acquisition Partner;

Dott.ssa Giusi Lastoria _ Medical Advisor Diabetes

NOVO NORDISK AMBASSADOR (90')

Medical Affairs

Dott. Dario Giuseppe Lombardi _ Senior Regional Medical Diabetes

Marketing

Dott.ssa Gina Pellegrino _ Marketing Manager Haemophilia

Dott. Fabio Tomassini _ Brand Manager Xultophy®

Market Access & Public Affairs (MAPA)

Dott.ssa Lucia Sara D'Angiolella _ Market Access & Pricing Advisor

Sales

Dott.ssa Deborah Marinelli _ Regional Sales Manager Obesity

Q&A (15')



Sara Odoardi ricopre attualmente il ruolo di Talent Acquisition Partner per l'Italia e la Spagna. Si è laureata in lingue e culture straniere presso l'Università di Modena e Reggio Emilia nel 2012, ed ha conseguito una seconda laurea presso l'Université Sorbonne Nouvelle Paris II in lingue e letteratura nel 2014. Nel 2014 comincia la sua carriera nella selezione del personale. Comincia a lavorare come headhunter in un'agenzia inglese con sede in Repubblica Ceca, dove si focalizzava nell'industria dei dispositivi medici nel mercato italiano. Dopo quasi due anni coglie l'occasione di trasferirsi a Madrid e ricoprire un ruolo di Talent Acquisition Specialist per Italia, Spagna e Portogallo, lavorando per una RPO con Becton Dickinson

come cliente. Con il desiderio di conoscere ancora meglio l'industria dei dispositivi medici, nel 2018 si unisce a Boston Scientific come Talent Acquisition Specialist Cluster South in-house. Nel 2020 Novo Nordisk le offre l'opportunità di conoscere l'industria farmaceutica offrendole una posizione di Talent Acquisition Partner Italia e Spagna con base Madrid.



Giusi Lastoria si è laureata in Chimica e Tecnologia Farmaceutiche (CTF) presso l'Università La Sapienza di Roma nel 2007. Dal 2004 al 2007, ha lavorato come tesista e poi borsista, presso l'Istituto Superiore di Sanità in Roma nel dipartimento di Biologia Cellulare e Neuroscienze occupandosi principalmente di modelli murini transgenici di patologie neurodegenerative (focus sulla Corea di Huntington) e potenziali trattamenti neuro-protettivi. Ha frequentato il Master di II livello in Sviluppo Preclinico e Clinico dei farmaci: aspetti tecnico scientifici, regolatori ed etici presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Roma nel 2013. Da Settembre 2007 ad oggi, lavora nella Direzione Medica della Novo

Nordisk Italia, con il ruolo di Medical Advisor per l'area del Diabete, dove si occupa principalmente di fornire l'adeguato supporto scientifico per le attività ed il lavoro dei diversi dipartimenti aziendali (marketing, market access, vendite, clinical operation) e del mantenimento dei contatti con gli Opinion Leaders del settore del diabete, svolgendo attività di medical information e medical education, KOL engagement, medical guidance e supportando le attività riguardanti gli studi clinici e l' Evidence Generation, ovvero l'implementazione degli studi osservazionali di RWE, del piano di pubblicazione connesso e delle divulgazione di questi dati a livello nazionale attraverso la sponsorizzazione di attività congressuali, investigator meeting, attività di formazione e divulgazione scientifica per i medici, webinar, ECM e FAD, advisory board ed expert meeting .



Dario Giuseppe Lombardi classe '79, lavora attualmente nella Direzione Medica di Novo Nordisk Italia con il ruolo di Senior Regional Medical Advisor per l'area del Diabete. Si è laureato nel 2004 in Biologia con una tesi sperimentale presso l'Università di Roma "Sapienza" e subito dopo la laurea vince il dottorato in Patologia Generale nella stessa Università. Durante la tesi di laurea e il successivo dottorato di ricerca, svolto presso il Dipartimento di Oncologia e Medicina Molecolare dell'Istituto Superiore di Sanità (ISS), pubblica diversi lavori su riviste scientifiche internazionali e svolge attività di tutoring. Nel 2008 dopo il dottorato, nonostante la passione per la ricerca, decide di esplorare nuovi ambiti professionali formandosi come Clinical Research Associate (CRA)

lavorando per una piccola Clinical Research Organization (CRO). Con il desiderio di conoscere in modo più approfondito questo ruolo e il mondo farmaceutico, nel 2009 coglie l'opportunità di entrare nelle Clinical Operations (COs) di un'Azienda Farmaceutica, Novo Nordisk s.p.a., prima come senior CRA e poi come Local Trial Manager, gestendo studi clinici di fase III in Italia. Nel 2013 Novo Nordisk gli offre nuovamente l'opportunità di accettare una nuova sfida entrando nel Team del Medical Affairs, opportunità che Lui ha colto con spirito grato e con la stessa passione di chi inizia una nuova avvincente avventura.



Gina Pellegrino ricopre attualmente il ruolo di Marketing Manager Emofilia & RBD nel Dipartimento Biopharm per la Novo Nordisk Italia. Si è laureata nel 2006 in Scienze Biologiche con lode con una tesi sperimentale in Microbiologia presso l'Università degli Studi del Molise e dopo una esperienza di 2 anni come biologa ricercatrice presso la stessa università decide di cogliere, a marzo del 2009, l'opportunità di entrare in Novo Nordisk come Clinical Research Associate nel dipartimento di ricerca clinica e nel 2010 diventa Local Trial Manager. Nel 2012 partecipa con entusiasmo alla selezione di Regional Medical Advisor per il dipartimento di Medica in Biopharm occupandosi sia di emofilia che di disordini della crescita. Nel

2015 diventa Brand Manager e viene premiata dalla Region Europe, insieme con tutto il team cross-funzionale, per il miglior lancio al mondo di NovoEight®. Durante la sua esperienza nel marketing, nel 2017 coglie l'opportunità di una job rotation di 1 anno nel dipartimento Sales ricoprendo il ruolo di Key Account manager centro Italia. Continuando nel dipartimento di marketing come Senior Brand Manager, dal 2018 è responsabile del lancio di nuove indicazioni terapeutiche per i prodotti maturi e del lancio di nuovi prodotti innovativi nel mercato italiano nell'ambito delle malattie rare. Nel 2021 viene promossa Marketing Manager Emofilia & RBD guidando un team di tre persone.



Fabio Tomassini ricopre attualmente il ruolo di Brand Manager nel dipartimento Diabetes Marketing- Area Insuline. Si è laureato nel 2006 in Scienze Biologiche presso l'Università degli Studi di Roma Tre con una tesi sperimentale in Genetica Molecolare in campo medico. Dopo la laurea, ha continuato presso il dipartimento di Citogenetica e Patologia Clinica dell'Istituto Regina Elena di Roma. A fine 2006 inizia a lavorare come Clinical Research Associate per il dipartimento di Ricerca Clinica di Novo Nordisk dove segue studi clinici in area Diabete ed Ematologia. Nel 2011 viene promosso al ruolo di Lead Clinical Project Manager dove ha il compito di guidare team di ricerca in ambito nazionale ed internazionale. Nel 2016 nell'ambito di un percorso di sviluppo professionale decide di passare al dipartimento Sales Diabete con il ruolo di Product Specialist. Nel

2021 applica per una job rotation nell'ambito del dipartimento Marketing come Brand Manager per un'esperienza di bridge tra l'esperienza di campo e quella del Marketing centrale.



Lucia S. D'Angiolella Attualmente fa parte del team Market Access & Public Affairs presso l'azienda Novo Nordisk a Roma con il ruolo di Market Access Public Affairs Pricing Advisor. Il suo ruolo le permette di seguire le attività in modo trasversale e supportare tutte le aree di Business. Si laurea nel 2010 in Farmacia presso l'Università di Napoli Federico II, con una tesi sperimentale in Farmacoeconomia. Solo due mesi dopo la laurea e l'abilitazione professionale, inizia a lavorare come consulente in ambito Market Access e Health Economy in una nuova città, Milano. Nel 2016 vince il dottorato in Sanità Pubblica

all'Università degli Studi di Milano Bicocca e, avida di curiosità, non rinuncia a qualche anno di esperienza all'estero per specializzare le sue competenze. Dopo il dottorato vince un assegno di ricerca e un bando di insegnamento, ma nel frattempo continua sempre il suo percorso da consulente. Negli anni ha l'opportunità di condividere le sue conoscenze partecipando come relatrice in numerose conferenze nazionali ed internazionali, insegnando per master universitari, svolgendo attività di tutoring e pubblicando numerosi articoli scientifici. Dopo 10 anni nel mondo della consulenza, la passione per la materia la spinge ad esplorare un nuovo contesto professionale e nel 2020 coglie l'opportunità di entrare in Novo Nordisk: risulta vincitrice ed inizia una nuova entusiasmante avventura.



Deborah Marinelli ricopre attualmente il ruolo di Regional Sales Manager del Centro Italia nel Dipartimento Obesità per la Novo Nordisk Italia. Si è laureata nel 2000 in Scienze Biologiche con lode con una tesi sperimentale in neurobiologia presso l'Università degli Studi La Sapienza in Roma e dopo un'esperienza come biologa all'Università La Sapienza e all'Università Cattolica di Roma decide nel 2001 di cogliere l'opportunità di entrare in Novo Nordisk come Product Specialist nel dipartimento Diabete e nel 2014 diventa Senior Product Specialist. Nel 2016 partecipa con entusiasmo alla selezione di Key Account Manager per la nascente area terapeutica dell'Obesità e nel 2018 viene premiata come European Obesity Best Sales Performer. Nel 2019 diventa Senior Key Account Manager e viene premiata come International Operations Best Sales Achievers. Nel 2020 viene promossa National Sales Manager Obesity e nel 2021 in seguito all'espansione del Dipartimento Obesità prende il ruolo di Regional Sales Manager del Centro Italia ed attualmente è alla guida di un team di dieci persone.