

Giannotti Leonardo

dr.leonardogiannotti@libero.it -- hot.leonway@gmail.com

ESPERIENZA PROFESSIONALE

- 07/1994–10/1994 Farmacista collaboratore
- 11/1994–02/2003 Informatore medico scientifico per Byk Gulden spa, Taranto (Italia)
- 02/2003–09/2004 Informatore medico scientifico (Specialist) Elan Biopharmaceutical Drug Delivery,
- 09/2004–07/2005 Product Specialist Merck Pharma Italia, B.U. Oncology
- 01/08/2005 ad oggi Titolare di farmacia “Farmacia Leblon” snc Taranto (Italia)
- 11/2014–01/2015 Docenza a contratto “ Farmaco e documentazione sanitaria” per corso OSS
- 01/09/16 ad oggi Consulente Scientifico e Managing Partner Bionix World AU Medical Aesthetic.
- Dal 01/10/18 ad oggi Docenza a contratto “Trucco base e tecniche di perfezionamento viso: cenni di chimica e cosmetologia. ”
- Da nov 2018 ad oggi Chimica e cosmetologia I e II Corso “Operatore del benessere” ind. 2 “ Estetica”.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- 07/1986 Diploma di Maturità professionale di Tecnico di Laboratorio chimico e biologico.
- 07/1993 Laurea in Farmacia Università degli studi di Modena., Modena (Italia)
- 11/1993 Diploma di Abilitazione all'esercizio professionale di Farmacista Università degli studi di Modena., Modena (Italia)
- 05/1996 English Diploma British Institutes, Taranto (Italia)
- 08/1998 Certificate of Studies rilasciato The Center for English Studies, di Ft. Lauderdale Florida (Usa)
- 10/2003 Diploma di specializzazione in Discipline Regolatorie Università degli Studi di Pavia., Pavia (Italia)
- 10/11/2018 Master annuale di I livello in “La didattica, la funzione del docente e l’integrazione degli alunni con bisogni educative speciali
- 11/12/2019 Certificato ECDL Full Standard Rilasciato da AICA
- 11/12/2019 Certificato ECDL IT_SECURITY Rilasciato da AICA

COMPETENZE PERSONALI

Competenze comunicative Corso di comunicazione 'ascoltare il cliente', con 'Podenzani Associati- comunicazione e progetti di formazione.

Corso di perfezionamento “Development Center, con GSO consulenza per lo sviluppo d’impresa.

Corso di comunicazione “Ascoltare per vendere”, con GSO consulenza per lo sviluppo d’impresa.