

Curriculum Vitae



Nome : Laura Pulvirenti
Data di nascita: 20/07/1988
Indirizzo: Via del Piombo 4, Bologna
Telefono: +39 3289368991
E-mail: laurapulvirenti@hotmail.com

Esperienza Lavorativa

- Nov 2016- Gen 2017 **Farmacista collaboratore a tempo pieno**
Farmacia Dott.ssa Caterina Borgia p.zza del popolo 4, Laureana di Borrello (RC)
Vendita al banco dei medicinali, gestione magazzino, responsabile ordini, gestione reparto cosmesi e prodotti per l'infanzia, carico-scarico stupefacenti, servizio notturno, spedizioni ricette SSN, misurazione parametri fisiologici, servizi cup.
- Ott 2007-Nov2016 Tirocinio pre-laurea presso Farmacia Dott.ssa Caterina Borgia p.zza del popolo 4, Laureana di Borrello (RC)
- Ott 2012-Mar 2012 Tirocinio pre-laurea presso Farmacia Cianci, Rosarno (RC)

Istruzione e Formazione

- Nov 2016 **Conseguimento dell'abilitazione alla Professione di Farmacista presso l'Università della Calabria**
- Ott 2007-Ott 2016 **Laurea specialistica in Farmacia classe 14/S delle lauree specialistiche in Farmacia e Farmacia Industriale del D.M. 28/11/2000 presso l'Università della Calabria**
Tesi: *"Gametogenesi da cellule staminali pluripotenti in vitro"*
- Nov 2016 Partecipazione al seminario : *"Affezioni cutanee autunno inverno: terapia medica e terapia cosmetologica"* presso l'Università della Calabria
Coordinatori scientifici Prof. F. Puoci e Prof. S. Sinicropi

Apr 2016

Partecipazione al seminario : "*Aromaterapia: basi razionali ed appropriatezza terapeutica di uan medicina complementare millenaria*" presso l'Università della Calabria
Coordinatore scientifico Prof. G. Bagetta

Set 2003-Giu 2007

Diploma presso Liceo Classico Bruno Vinci, Nicotera (VV)

Lingue straniere

- Buon inglese scritto e parlato
- Francese a livello scolastico

Capacità Organizzative

- Buona dimestichezza nella gestione autonoma del lavoro
- Ottima capacità di comunicazione con la clientela
- Ottima capacità organizzativa del lavoro, della gestione della farmacia e della fidelizzazione della clientela
- Abilità nel saper motivare il cliente all'acquisto (cross-selling e vendita complementare, proporre offerte e nuovi prodotti)

Conoscenze Informatiche

- Buona conoscenza del pacchetto Microsoft Office
- Ottima conoscenza del sistema di gestione della farmacia CSF PLATINUM

Ulteriori Informazioni

Patente di guida di tipo B