

INFORMAZIONI PERSONALI

Roberta Tassinari

📍 Via Mezzarisa 12, 48018 FAENZA (RA)



Sesso Femminile | Data di nascita 03 novembre 1964 | Nazionalità Italiana

ESPERIENZA PROFESSIONALE

09 agosto 2006 – attuale

Consulente di Direzione alla sviluppo strategico e organizzativo
per Società mista pubblico privata con ULSS 14 Chioggia ex D.Lgs 502/92
CAVARZERE (VE)

Analisi e supporto alla gestione del personale e alle tematiche di controllo di gestione, marketing e organizzazione delle attività

5 settembre 2007 – 30 novembre
2013

Amministratore Delegato
CLINICA TOMMASINI S.p.A.
Struttura sanitaria privata accreditata
JERZU (OG)

Responsabilità del coordinamento e della gestione aziendale, con deleghe su tutti gli aspetti legali ed economico-finanziari

Amministratore Unico
RADIOLAB S.R.L.
Struttura sanitaria privata accreditata
TORTOLI (OG)

Responsabilità del coordinamento e della gestione aziendale, con deleghe su tutti gli aspetti legali ed economico-finanziari

10 gennaio 2005 – 08 agosto
2006

Direzione Progetto (ex art. 15 octies D.Lgs. 229/1999) (Dirigente)
AZIENDA SANITARIA LOCALE DI CHIOGGIA
CHIOGGIA (VE)

Supporto all'avvio della società mista pubblico-privata "Cittadella socio-sanitaria di Cavarzere"

settembre 2003 – dicembre 2004

Consulente direzionale
DENTAL BUILDING S.p.A.
MILANO (MI)

Supporto allo sviluppo organizzativo, alla definizione dei rapporti contrattuali, alla definizione di regolamenti e tariffe per l'attività libero professionale
Clinica Universitaria Università Statale di Milano - Società mista pubblico privata con socio pubblico
Azienda Ospedaliera S.Paolo ex D.Lgs 502/92

R. Tassinari

- luglio 2000 – settembre 2003 **Responsabile Risorse Umane e Organizzazione (Dirigente)**
GRUPPO VILLA MARIA S.p.A.
 LUGO (RA)
 Analisi e supporto all'implementazione per la realizzazione di un nuovo modello organizzativo di gruppo secondo una visione per processi
 Responsabilità di progetti trasversali (capo progetto "progetto Euro", capo progetto "sito Internet) e supporto di change management a ERP sanitario e amministrativo
 Coordinamento attività di selezione e formazione
 Definizione e implementazione dei sistemi premianti
- gennaio 1999 – giugno 2000 **Senior Consultant (Dirigente)**
DELOITTE CONSULTING
 MILANO (MI)
 Progetti di audit e valutazione della performance aziendale, ERP amministrativi, gestione risorse umane, formazione e change management, marketing strategico e controllo di gestione
 Clienti serviti:
 - Università degli studi di Bologna, Facoltà di Medicina e Chirurgia (valutazione performance aziendale con metodo BSC)
 - Policlinico Gemelli, Roma (ERP amministrativo)
 - Azienda Ospedaliera L. Sacco, Milano (piano marketing strategico)
 - ASL Chieri (formazione manageriale)
 - ASL Bergamo (avvio processo di budget e istituti incentivanti)
- gennaio 1995 – dicembre 1998 **Consulente direzionale**
IS s.r.l. (Società di professionisti dell'Università L. Bocconi)
 MILANO (MI)
 Progetti di avvio del processo di budget, applicazione degli istituti contrattuali e sviluppo di modelli di gestione del personale in aziende sanitarie pubbliche
 Clienti serviti:
 - Azienda Un. Sanitaria Locale di Reggio Emilia (valutazione performance individuale)
 - Azienda Ospedaliera di Cremona (avvio processo di budget, retribuzione di risultato e di posizione)
 - ASL Como (avvio processo di budget, retribuzione di risultato e di posizione)
 - ASL Livorno (avvio funzione commerciale)
- gennaio 1995 – dicembre 1998 **Consulente direzionale**
CERGAS, Centro di ricerca, Università L. Bocconi
 MILANO (MI)
 Progetti di organizzazione dell'attività libero-professionale per aziende sanitarie pubbliche
 Clienti serviti:
 - Azienda Ospedaliera Niguarda, Milano
 - Azienda Ospedaliera San Carlo, Milano
- luglio 1995 – dicembre 1998 **Consulente direzionale**
AZIENDA OSPEDALIERA "L. SACCO"
 MILANO (MI)
 Avvio e organizzazione del progetto servizi a pagamento e sviluppo attività commerciali
 La descrizione del progetto è contenuta nell'articolo da me redatto "L'avvio dell'attività a pagamento: il caso dell'Azienda ospedaliera Luigi Sacco" contenuto nel volume "L'area a pagamento nelle aziende sanitarie pubbliche" ed. Il Sole 24 Ore, Milano 1997

R. Tassinari

- settembre 1992 – agosto 1993 **Coordinamento e assistenza alle imprese**
MONDIMPRESA - Agenzia delle Camere di Commercio per la Mondializzazione dell'Impresa
 BOLOGNA (BO)
 Coordinamento della rete Eurosportelli delle Camere di Commercio dell'Emilia-Romagna.
 Assistenza alle imprese sulle normative e sulle azioni nazionali, internazionali e comunitarie
- Docente in tema di Management**
SDA BOCCONI, Scuola di Direzione Aziendale
 MILANO (MI)
- IREF, centro di ricerche in management sanitario**
 MILANO (MI)
- ASL Melegnano**
 MELEGNANO (MI)

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

**ISCRITTA ALL'ELENCO DEI CANDIDATI IDONEI ALLA
 DIREZIONE GENERALE DI STRUTTURE SANITARIE PER LA
 REGIONE VENETO (Deliberazione di Giunta Regionale N. 2445/DGR
 del 16/12/2014)**

**ISCRITTA ALL'ELENCO DEI CANDIDATI IDONEI ALLA
 DIREZIONE GENERALE DI STRUTTURE SANITARIE PER LA
 REGIONE FRIULI VENEZIA GIULIA (Deliberazione di Giunta
 Regionale N. 2333 del 05/12/2014)**

**ISCRITTA ALL'ELENCO DEI CANDIDATI IDONEI ALLA
 DIREZIONE GENERALE DI STRUTTURE SANITARIE PER LA
 REGIONE EMILIA ROMAGNA (Determinazione n. 16432 del
 11/12/2013)**

- 4 settembre 1993 – 31 dicembre
 1994 **Master in Business Administration**
SDA BOCCONI
 MILANO (MI)
 Borsa di Studio AIDDA (Associazione Italiana Donne Dirigenti d'Azienda) per la frequenza del corso
 Field Project: Analisi dell'immagine interna ed esterna del Gruppo Abele (Torino) ed
 elaborazione di linee guida per una strategia di comunicazione e raccolta fondi
- 7 gennaio 1986 – 10 giugno 1991 **Laurea in Economia e Commercio**
Università degli Studi di BOLOGNA (BO)
 Votazione 110/110 e lode
 Tesi su "L'applicazione delle direttive comunitarie nella Repubblica Federale Tedesca" e relativa
 pubblicazione di articolo nel volume "Le Regioni e l'Europa" ed. Franco Angeli, Milano 1992, a cura di
 Pastori G., Bartole S., De Capitani E.

R. Tassinari

settembre 1983 – dicembre 1985

Diploma Universitario di Traduttrice e Corrispondente in Lingue estere

Università degli Studi di TRIESTE (TS)

Votazione 54/60

Altre attività formative

Seminari SDA Bocconi "Budget e sistemi di programmazione e controllo in sanità" e "Misurazione delle attività e controllo di gestione in sanità"

Corso di Perfezionamento in Diritto delle Comunità Europee presso la Facoltà di Giurisprudenza dell'Università degli Studi di Bologna (Prof. Paolo Mengozzi)

Stage post-laurea (progetto europeo COMETT) presso GUARDIAN S.A., Studio di commercialisti, Lugano -CH, consulenze in materia di diritto fiscale internazionale

Partecipazione al seminario di formazione organizzato dal CESTUD, Bologna (Centro Studi sulla Piccola e la Media Impresa) sulla gestione di gruppi ed organizzazioni.

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue

| | COMPRESIONE | | PARLATO | | PRODUZIONE SCRITTA |
|----------|-------------|---------|-------------|------------------|--------------------|
| | Ascolto | Lettura | Interazione | Produzione orale | |
| Inglese | C2 | C2 | C2 | C2 | C2 |
| Francese | B2 | B2 | B2 | B2 | B2 |
| Tedesco | B2 | B2 | B2 | B2 | B2 |
| Spagnolo | C2 | C2 | C2 | C2 | C2 |

Livelli: A1/A2: Livello base - B1/B2: Livello intermedio - C1/C2: Livello avanzato

Competenze informatiche

Ottima conoscenza degli strumenti Microsoft Office (Word™, Excel™, Outlook™ e PowerPoint™)
 Ottima conoscenza degli strumenti per la navigazione in Internet (Browser: Internet Explore™, Mozilla Firefox™, Chrome™)
 Ottima conoscenza degli strumenti per la ricerca in Internet (Google™, Bing™, Yahoo™, etc.)

Trattamento Dati Personali

Si autorizza il trattamento dei dati personali ai sensi del d.lgs. 196/03

Roberta Tassinari

Faenza, 16 giugno 2015

SCHEDA RIASSUNTIVA

PARTE A

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome e Cognome

Roberta Tassinari

Data di nascita

03-11-1964

Luogo di nascita

Faenza (RA)

Residenza anagrafica

Via Mezzarisa 12 - 48018 Faenza (RA)

Domicilio

Via Mezzarisa 12 - 48018 Faenza (RA)

Codice fiscale

TSSRRT64S43D458K

Recapito telefonico, e-mail

Tel. 0546-668224, tassinari@teletu.it

Roberta Tassinari

PARTE B

ALTRE INFORMAZIONI

Diploma di Laurea: Economia e Commercio

Università di Bologna

Voto: 110/110 e lode

Anno: 1991

Corsi di specializzazione post-Laurea:

Master in Business Administration, anno 1994, votazione 3,3/5, SDA Bocconi dell'Università Luigi Bocconi, Milano

Conoscenza delle lingue:

Diploma di Traduttrice e Corrispondente in Lingue Estere anno 1985, Votazione 54/60, Lingue inglese e spagnolo - Università d Trieste -

Esperienze di lavoro all'estero della durata superiore ad un mese:

Guardian s.a. Lugano - settembre 1991- febbraio 1992 -
Diritto fiscale internazionale

Roberta Tommasi

Esperienze professionali e lavorative maturate ad oggi:

(indicare per ciascuna posizione ricoperta l'Impresa/Ente e il periodo)

9 agosto
2006 -
attuale

**CITTADELLA SOCIO-SANITARIA DI CAVARZERE (VE) -
Società mista pubblico privata con ULSS 14
Chioggia**

*Consulente di Direzione alla sviluppo
strategico e organizzativo*

Luglio 2007
- 30
novembre
2013

**CLINICA TOMMASINI s.p.a. - Jerzu (Sardegna)
Amministratore Delegato**

10 Gennaio
2005-8
agosto 2006

AZIENDA SANITARIA LOCALE DI CHIOGGIA (VE)

*Direzione di progetto (ex art. 15 octies
D.Lgs. 229/1999) - Dirigente*

*Supporto all'avvio della società mista
pubblico-privata "Cittadella socio-sanitaria
di Cavarzere"*

Settembre
2003 -
Dicembre
2004

**DENTAL BUILDING s.p.a. (Società mista pubblico
privata con socio pubblico Azienda Ospedaliera
S.Paolo), Milano**

Consulente direzionale

*Supporto allo sviluppo organizzativo
(organigramma, matrici delle responsabilità,
job description), alla definizione dei
rapporti contrattuali, alla definizione di
regolamenti e tariffe per l'attività libero
professionale.*

Roberto Tommasini

1 Luglio **GRUPPO VILLA MARIA s.p.a.**, Lugo (RA)
2000 - 10
Settembre *Responsabile Risorse Umane e Organizzazione -*
2003 (assunzi *Dirigente*
one tempo
indeterminat *Analisi e supporto all'implementazione per*
o, tempo *la realizzazione di un nuovo modello*
pieno) *organizzativo di gruppo secondo una visione*
per processi (organigramma, job description,
soluzioni di integrazione e coordinamento)

Responsabilità di progetti trasversali
(capo progetto "progetto Euro" , capo
progetto "sito Internet) e supporto di
change management a ERP sanitario e
amministrativo

Coordinamento attività di selezione e
formazione (incluso recruiting
internazionale) in collaborazione con
agenzie di lavoro interinali, head hunters,
consulenti del lavoro e settore
amministrazione del personale

Definizione e implementazione dei sistemi
premianti

2 Gennaio **DELOITTE CONSULTING s.r.l.**, Milano
1999 - 30
Giugno 2000 *Senior Consultant - Dirigente*
(assunzione
tempo
indetermina *Progetti di audit e valutazione della*
to, tempo *performance aziendale , ERP amministrativi,*
pieno) *gestione risorse umane, formazione e change*
management, marketing strategico e controllo
di gestione

Clientsi serviti:
- Università degli studi di Bologna, Facoltà
di Medicina e Chirurgia (valutazione
performance aziendale con metodo BSC)
- Policlinico Gemelli, Roma (ERP
amministrativo)
- Azienda Ospedaliera L. Sacco, Milano (piano
marketing strategico)
- ASL Chieri (formazione manageriale)
- ASL Bergamo (avvio processo di budget e
istituti incentivanti)

Roberto Tamisari

Gennaio
1995 -
Dicembre
1998

Consulente direzionale per conto di:

1. **IS s.r.l.**, (Società di professionisti dell'Università L. Bocconi), Milano

Progetti di avvio del processo di budget ,
applicazione degli istituti contrattuali e
sviluppo di modelli di gestione del personale
in aziende sanitarie pubbliche

Clienti serviti:

- Azienda Un. Sanitaria Locale di Reggio Emilia (valutazione performance individuale)
- Azienda Ospedaliera di Cremona (avvio processo di budget, retribuzione di risultato e di posizione)
- ASL Como (avvio processo di budget, retribuzione di risultato e di posizione)
- ASL Livorno (avvio funzione commerciale)

2. **CER GAS**, Centro di ricerca , Università L. Bocconi, Milano

Progetti di organizzazione dell'attività libero-professionale per aziende sanitarie pubbliche

Clienti serviti:

- Azienda Ospedaliera Niguarda, Milano
- Azienda Ospedaliera San Carlo, Milano

3. **AZIENDA OSPEDALIERA "L. SACCO"**, Milano

Avvio e organizzazione del progetto servizi a pagamento e sviluppo attività commerciali
La descrizione del progetto è contenuta nell'articolo da me redatto "L'avvio dell'attività a pagamento: il caso dell'Azienda ospedaliera Luigi Sacco" contenuto nel volume "L'area a pagamento nelle aziende sanitarie pubbliche" ed. Il Sole 24 Ore, Milano 1997

Roberto Tamini

Settembre
1992 -
Agosto 1993

**MONDIMPRESA - Agenzia delle Camere di
Commercio per la Mondializzazione
dell'Impresa.**, Bologna

Coordinamento della rete Eurosportelli delle
Camere di Commercio dell'Emilia-Romagna.
Assistenza alle imprese sulle normative e
sulle azioni nazionali, internazionali e
comunitarie per la cooperazione
transnazionale.

DATI ATTESTANTI L'ESPERIENZA DIRIGENZIALE ACQUISITA PER ALMENO 5
ANNI NEL CAMPO DELLE STRUTTURE SANITARIE O PER ALMENO 7 ANNI NEGLI
ALTRI SETTORI

(Compilare una scheda per ciascuna esperienza, anche se acquisita
nello stesso Ente/Impresa partendo da quelle più recenti)

SCHEDA N. 1

Impresa/Ente: *Clinica Tommasini s.p.a*

Sede: *Jerzu - Ogliastro*

Settore: *Sanità privata accreditata*

Struttura organizzativa: *Consiglio di Amministrazione*

N. collaboratori alle dirette responsabilità del candidato

97

Entità del budget gestito dal candidato

6.000.000 di euro

Posizione occupata e livello di inquadramento formale:

Amministratore Delegato

Periodi in cui questa posizione è stata ricoperta:

da luglio 2007 al 30 novembre 2013

Roberto Terrinani

Sintetica descrizione del ruolo svolto (responsabilità ed attività connesse)

Responsabilità del governo aziendale congiuntamente al Consiglio di Amministrazione

In particolare:

- Stipula contratti con l'ASL di riferimento per l'acquisto prestazioni, in relazione alle vigenti normative
- Si interfaccia con la Regione per gli sviluppi della clinica
- Mantiene le relazioni con AIOP
- Effettua riunioni trimestrali per controllo degli andamenti di budget in collaborazione con il Direttore Sanitario e Operativo (per indicatori di produzione ed efficienza in campo sanitario e assistenziale) e il Controllo di gestione (per altra reportistica)
- Si occupa della programmazione degli inserimenti di nuovo personale e degli aspetti retributivi (incluso il sistema premiante, in collaborazione con Presidenza del CdA)
- Stipula i contratti con i professionisti

Descrizione dei ruoli organizzativi (principali) con cui si interagisce; si indichi:

a) relazioni con l'ambiente esterno:

Regione, ASL 4 di Lanusei, Sindaci, Conferenza dei Sindaci, Aiop

in qualità di portavoce aziendale e incaricato delle trattative per la verifica delle necessità sul territorio, per il rinnovo del budget annuale e per gli accreditamenti istituzionali

b) relazioni gerarchiche o funzionali verso l'alto
assenti

c) relazioni orizzontali

Consiglio di Amministrazione

Roberto Tommasi

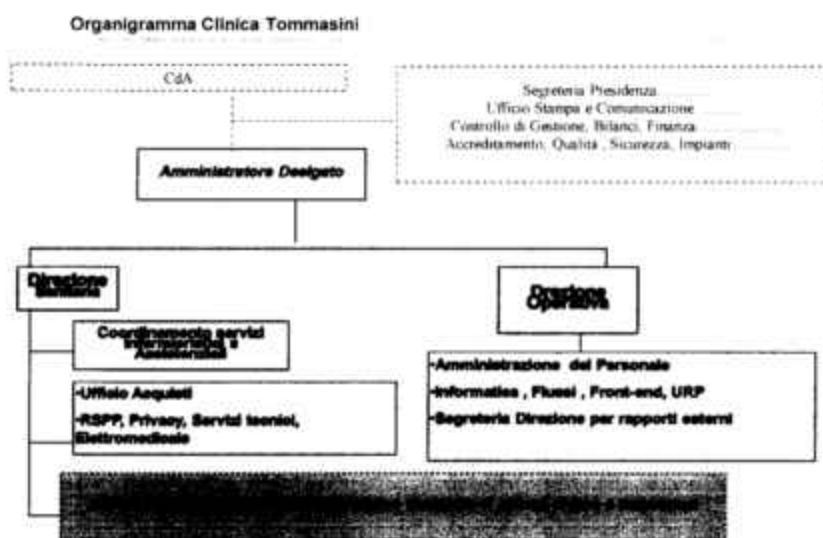
d) relazioni gerarchiche o funzionali con ruoli subordinati

Direttore Sanitario, con le responsabilità connesse alla organizzazione sanitaria

Direzione Operativa con responsabilità di governo operativo della clinica

Staff di Amministrazione e Controllo di gestione per le verifiche economico-contabili e il controllo dell'andamento gestionale della società

e) disegnare l'organigramma come descritto ai punti b) c) d).



• 0

Obiettivi e risultati (qualitativi e quantitativi) raggiunti nello svolgimento della funzione direzionale nell'arco (ove possibile) degli ultimi 3 anni (descrizione suddivisa per anno).

2012

- Incremento della attività riabilitativa in regime di ricovero in favore di pazienti post- acuti (cod. 56 e cod. 60) e riduzione di ricoveri in favore dei pazienti acuti.
- Consolidamento della attività chirurgica diurna e di Day Service, sia in termini di volumi di prestazioni trattate che di accessibilità in giornata del paziente
- Conseguimento dell'accREDITAMENTO provvisorio della struttura sanitaria
- Pieno raggiungimento del budget e degli obiettivi economico-aziendali prefissati (6.000.000 euro)

Roberta Tommasini

2011

- Avvio nel settembre 2011 della attività chirurgica in regime di Day Surgery, con la contestuale riconversione di posti letto per acuti.
- Avvio processo di revisione organizzativa e strutturale per raggiungimento dell'accreditamento definitivo, con preparazione documenti e piano di adeguamento.

2010

- Avvio della attività chirurgica in regime di Day Service e di Riabilitazione estensiva cod. 56 (con la contestuale riconversione di posti letto per acuti)
- Rinnovo certificazione di qualità della struttura.

Evidenziare, inoltre, gli eventuali cambiamenti organizzativi/interventi di riequilibrio economico-finanziario direttamente "guidati" attivamente (descrizione dettagliata) e ritenuti più rilevanti.

La struttura è stata rilevata nel 2007 da un nuovo proprietario. Presentava forti minacce per la sua sopravvivenza in quanto era prevalentemente organizzata per il ricovero per acuti. Anche in Sardegna con il nuovo piano sanitario regionale è stata prevista la riduzione dei posti letto per acuti e l'avvio e il potenziamento di attività di post acuzie, diurne e ambulatoriali. Per questo nella clinica è stato percorso un veloce processo di riconversione, per riequilibrare una produzione che se fosse rimasta costante avrebbe portato al dissesto della clinica. Le principali azioni intraprese sono state le seguenti:

- Nuovo organigramma e ruoli organizzativi
- Apertura nuovi reparti: Riabilitazione, Lungodegenza, Lungodegenza per pazienti terminali, Day Surgery
- Potenziamento attività ambulatoriale
- Riorganizzazione dei servizi infermieristici: nuova capo sala, inserimento degli operatori socio-sanitari in reparto, ricorso al supporto di terzi per la pulizia del reparto e della lavanderia
- Sicurezza sul lavoro: nuovo responsabile con supporto di un tecnico, per tutto ciò che riguarda la 81/08
- Nuovo responsabile della manutenzione delle apparecchiature elettromedicali

Roberto Tommasi

- Piano di visibilità: si è consolidata ed accresciuta la visibilità ed il buon nome della Clinica, con incontri tra medici di base e i vari specialisti della struttura
- Istituzione di un Comitato Scientifico, composto da professionisti di estrema competenza in campo medico-scientifico
- Nuova carta dei servizi e indagini di soddisfazione.

Indicare le decisioni o i provvedimenti più importanti che sono stati presi direttamente nel corso dell'ultimo periodo di riferimento (6 mesi) (Elencare e fare una breve descrizione).

- Messa a punto definitiva ciclo acquisti :

Tutto il processo relativo agli acquisti è stato rivisto e razionalizzato. In particolare, sono stati aggiunti nel software alcuni magazzini "virtuali" che consentono di gestire in maniera più efficace il sistema dei centri di costo per le diverse aree, sia al momento degli ordini per il mese successivo che al momento della ricezione dei materiali.

Sono stati regolamentati i passaggi del processo e riorganizzati i magazzini dei materiali e la farmacia della clinica. Sono stati predisposti diversi locali per le merci ed i farmaci, ognuno dei quali è chiuso ed accessibile solo agli addetti.

Sia per quanto riguarda i farmaci che gli altri presidi e materiali, la gestione e la movimentazione avviene tramite riconoscimento con lettore di codice a barre.

- Firma contratto anno 2013 per le attività da erogare per conto della ASL.

Annualmente vengono contrattati con la ASL di riferimento i volumi delle attività sanitarie da erogare secondo i parametri dell'accreditamento della struttura e secondo le necessità della ASL. La trattativa viene condotta con la Direzione Generale della ASL.

- Avvio della attività a pagamento della azienda

A seguito della manovra prevista dalla "spending review" e dalle previste riduzioni delle tariffe sanitarie per il rimborso delle prestazioni, si è deciso l'avvio di una linea di prestazioni a pagamento per fare fronte alle richieste di assistenza che non trovano più risposta dentro i budget assegnati.

Roberta Tamusi

Descrivere le metodologie informative, (contabili o altre) utilizzate per lo svolgimento delle attività direzionali proprie della posizione ricoperta.

Sono stati utilizzati applicativi già presenti in struttura o introdotti nuovi applicativi per la rilevazione delle informazioni necessarie al governo aziendale (sistema di rilevazione attività sanitarie, programma per ciclo acquisti, programma di contabilità analitica, programma di gestione del personale, oltre a altre elaborazioni effettuate su file excel per analisi specifiche).

Indicare le principali negoziazioni formali a cui si è partecipato nell'ultimo periodo di riferimento; (indicare i soggetti, le parti, gli oggetti di negoziazione ed il ruolo svolto), distinguendo tra negoziazioni interne all'impresa/ente (con altre unità organizzative, con i vertici aziendali ecc.) e negoziazioni esterne (con organizzazioni sindacali, per accordi di collaborazione con altri enti, per contratti di acquisizione di beni/servizi di particolare rilevanza)

Per quanto concerne le negoziazioni interne, le azioni più importanti del più recente periodo sono state le seguenti:

- Proposta dell'inserimento di una Direzione Sanitaria con competenze tecniche più specifiche del ruolo; questo ha comportato l'identificazione del candidato, la sua presentazione in Consiglio di Amministrazione, la rimozione dal ruolo del precedente Direttore Sanitario. Il tutto ha richiesto competenze negoziali elevate, per convincere il CdA all'inserimento di un profilo con un costo significativo e per convincere il preesistente Direttore Sanitario alla necessità di tale inserimento.
- Spostamento del referente dell'area tecnica all'area acquisti; anche tale azione ha comportato la proposta al Consiglio di Amministrazione, il coinvolgimento delle Direzioni aziendali nella decisione, l'implementazione della azione con l'adeguato passaggio di consegne. Si sono rese necessarie doti di mediazione per convincere gli interessati ad un passaggio di funzione.

Per quanto concerne le negoziazioni esterne, la più significativa è sicuramente la trattativa con la Asl per la stipula del budget annuo. In questo caso occorre conoscere le necessità del territorio di riferimento, gli obiettivi aziendali della clinica e della Asl e tentare la conciliazione di molti interessi contrapposti.

Roberta Tammei

VALUTAZIONI

Il candidato indichi, con riferimento al periodo di incarico riportato nella scheda, le valutazioni acquisite.

La valutazione da parte del Consiglio di Amministrazione è molto positiva.

ALTRE INFORMAZIONI

Docenze/Insegnamenti

SDA BOCCONI, Scuola di Direzione Aziendale

MILANO (MI) -

IREF, centro di ricerche in management sanitario

MILANO (MI)

Pubblicazioni

"L'avvio dell'attività a pagamento: il caso dell'Azienda ospedaliera Luigi Sacco" contenuto nel volume "L'area a pagamento nelle aziende sanitarie pubbliche" ed. Il Sole 24 Ore, Milano 1997

Tesi su "L'applicazione delle direttive comunitarie nella Repubblica Federale Tedesca" e relativa pubblicazione di articolo nel volume "Le Regioni e l'Europa" ed. Franco Angeli, Milano 1992, a cura di Pastori G., Bartole S., De Capitani E

Faenza 16 giugno 2015

Roberto Tomicevi