

<p style="text-align: center;">Dr. Giuseppe Lattanzi Curriculum Vitae e Professionale</p>

Dati anagrafici e familiari

Nato il 05/06/1959 a Piandimeleto (PU). Studi superiori presso ITIS E. Mattei di Urbino, laurea in Chimica all'Università di Bologna, 1985. Servizio militare assolto. Coniugato, due figli.

Attività lavorativa e professionale

Da Set/2015 sono senior partner di NEST Srl, una star-up per lo sviluppo di progetti innovativi attraverso consulenza, ricerca, progettazione, sviluppo piani di business.

Nest srl - Via Balbo 56 – 60044 Fabriano (AN) www.nesthome.it glattanzi@nesthome.it

04/2011 – 08/2015 SICC Spa, cucine componibili, a Monsano (AN).

La società a partire dalla crisi del 2008, è scivolata rapidamente in uno stato di grave crisi finanziaria che ha portato al concordato preventivo in continuazione nel dic-2010. Come Direttore Generale mi sono impegnato in questi anni insieme all'imprenditore nel progetto di salvataggio e rilancio della società. Siamo riusciti a portare la società fino ad inizio 2015 attraverso 4 anni di crisi tremenda del settore, in un crescendo di criticità per ricavi in calo, mancanza di risorse, l'assillo del costo del lavoro e dei costi di struttura, deterioramento del credito clienti. L'esperienza si è conclusa ad inizio 2015 con la decisione dell'imprenditore di cessare l'attività e liquidare l'Azienda.

2003 - 2011 IFI Spa di Tavullia, Pesaro.

La società è leader in Italia nel settore dell'arredamento e dell'equipaggiamento tecnologico built-in per locali pubblici (Ho.Re.Ca), in particolare Bar, Gelaterie e Pasticcerie.

Il fatturato 2002 era di 34 milioni ed in questi anni la società è stata capace di un forte sviluppo sia con acquisizioni che per crescita interna, fino a toccare i 70 milioni nel 2007 con 420 dipendenti.

Ho iniziato come Direttore Tecnico e Operation con responsabilità diretta su tutte le attività tecniche e produttive. Nel 2006 sono stato incaricato della Direttore Generale di Gruppo.

In questi anni l'impegno è stato molto intenso per lo sviluppo della società :

- nella gestione delle acquisizioni, che hanno ampliato l'offerta e permesso l'accesso a nuovi segmenti del mercato;
- nella fortissima espansione della gamma prodotti, accompagnata da una rigorosa gestione della complessità realizzata con l'approccio per piattaforme;
- nell'ammodernamento dell'assetto industriale, con ampliamenti e specializzazione dei siti produttivi e non;
- nel forte sviluppo dell'organizzazione e dei sistemi : funzione Risorse Umane, certificazione Sistema Qualità, gestionale SAP, configuratore prodotti, managerializzazione della gestione, controllo gestione, budget e reporting, processo di sviluppo prodotti, solo per citare le attività principali;
- nello sviluppo commerciale : forte sviluppo delle attività export con creazione della direzione vendite dedicata; nuova organizzazione della funzione marketing, ristrutturazione della rete Italia, lancio della organizzazione Contract.

La crisi economica iniziata nel 2008 ha colpito da subito in modo molto duro il settore con una riduzione del giro d'affari di oltre il 20% nel triennio 2008-2010.

IFI ha concesso alla crisi molto meno della media del settore accrescendo la sua quota di mercato. E' stato fatto subito un grande lavoro sui costi che ha permesso un forte miglioramento sui conti economici del 2009 e 2010.

Nel biennio 2011-2012 è stato dato un forte impulso allo sviluppo agendo su due linee principali:

- lo sviluppo delle vendite su area export e sul canale contract;

- un piano nuovi prodotti molto ambizioso con particolare focus sulla gamma gelato.

Entrambi sono stati sviluppati con successo, con il gelato diventato la linea di business principale. Ad inizio 2013 ho lasciato l'azienda per una nuova sfida personale.

1987 - 2003 Merloni Elettrodomestici Spa di Fabriano (AN) (poi Indesit Company), azienda leader nel settore degli elettrodomestici bianchi. L'esperienza lavorativa in Azienda è stata caratterizzata da una interessante e proficua job-rotation con forte crescita professionale.

- 87-89 : ho iniziato come addetto alla ricerca e sviluppo in un piccolo team di avan-progettazione attivo in staff alla Dir. Tecnica.
- 89-91 : Proiet Leader del progetto Lavastoviglie Merloni mi sono occupato dell'integrazione della produzione delle Lavastoviglie Ariston ex Bonferraro/SMEG in quella Indesit nello stabilimento di None (TO) : nuovo progetto di prodotto plurimarchio e pluricanale e sua nuova industrializzazione nello stabilimento ex lavatrici.
- 91-96 : ho costruito e diretto il Centro Qualificazione Prodotto a riporto diretto della Dir. Qualità; la funzione seguiva il processo di sviluppo dei nuovi prodotti presso le varie R&D di Prodotto fino al rilascio del release qualitativo per la vendita.
- 94-96 : in parallelo ho ricoperto anche il ruolo di Program Manager in staff al Direzione Generale; ho gestito importanti progetti sia sul prodotto che organizzativi con grande impatto sui processi di modernizzazione ed innovazione dell'Azienda (fra questi : riduzione della complessità, organizzazione per brands, processo sviluppo prodotti, piano industriale dell'azienda).
- 97-99 : ad inizio '97 ho assunto la responsabilità della R&D Prodotto Freddo, con riporto alla Dir. Divisione Freddo. Ho gestito un team internazionale di oltre 70 persone operando con grande successo sul rinnovo della architettura dei prodotti di refrigerazione, sulla organizzazione della struttura di R&D, ed ho elaborato ed avviato il piano di riorganizzazione dell'assetto industriale delle produzioni della Divisione, che operava su 4 stabilimenti.
- 99-01 . a fine '99 ho assunto la Direzione della Divisione Prodotto Freddo. Come Responsabile del conto economico della B.U. avevo responsabilità diretta sulla gestione della produzione, dello sviluppo prodotti, della qualità, del personale, con un budget di investimenti mai inferiore a 10 milioni € all'anno. Il volume di costo industriale, sviluppato su 4 stabilimenti in tre paesi Europei, ha superato nel 2002 i 450 milioni € (+50% nel periodo), riportando la Divisione Freddo protagonista nello sviluppo della società per redditività e fatturato.
- Ad inizio 2002 sono stato coinvolto in un nuovo importantissimo processo di acquisizione internazionale della società anglo-americana GDA, leader UK negli elettrodomestici, con sede a Peterborough in Inghilterra, curandone la due-diligence tecnica. La società ha fatturato nel 2001 oltre 700 milioni di euro. Ne ho poi assunto la Direzione Tecnica con responsabilità della R&D di tutte le linee prodotto, dell'Industrial Design e della Qualità Progetti ; complessivamente oltre 140 persone fra manager, tecnici e designer.
- Ad inizio 2003 sono rientrato in Italia ed ho lasciato la società.

1986 - 1987 Istituto Chimico G.Ciamician / Università di Bologna. Attività di ricerca nel gruppo di Fotochimica diretto dal Prof. Balzani, che hanno prodotto 2 pubblicazioni in riviste internazionali specializzate.

Dott. Giuseppe Lattanzi

Pesaro, Settembre 2016