

**GIANCARLO  
CATTINI**  
CURRICULUM VITAE



## IL MIO OBIETTIVO

CONDIVIDERE LA MIA ESPERIENZA CON UNA SOCIETA' DETERMINATA AD ESPANDERE E CONSOLIDARE LA PROPRIA QUOTA DI MERCATO: E' SEMPRE ENTUSIASMANTE AFFRONTARE NUOVI MERCATI O REINVENTARE L'ATTUALE STRUTTURA DISTRIBUTIVA.

### INFORMAZIONI PERSONALI

Nome e nazionalità

Indirizzo

Cellulare ed e-mail

Luogo e data di nascita

CATTINI GIANCARLO – ITALIANA

VIA LUZZATI, 6 – 42015 CORREGGIO (RE)

+39 335 6256735 – [gcatti@libero.it](mailto:gcatti@libero.it)

REGGIO EMILIA – 16 DICEMBRE 1970

### PRINCIPALI ESPERIENZE LAVORATIVE

- Data
- Luogo di lavoro attuale
- Settore
- Ruolo
- Compiti e responsabilità

Da Aprile 2019 fino ad oggi

LANDI RENZO S.P.A., Via Nobel, 2 – 42025 Corte Tegge – Cavriago (RE) – ITALY  
[www.landireno.com](http://www.landireno.com) – [www.landirenozgroup.com](http://www.landirenozgroup.com)

**OEM Automotive**

#### OEM Sales & Business Development Group Director

LR S.p.A. è una società quotata in Borsa Milano dal 2007 e che ha raggiunto nel 2019 un fatturato di 191 ML di Euro. Il Business OEM rappresenta circa il 40% del fatturato consolidato che LR realizza come fornitore Tier 1 delle maggiori case automobilistiche Europee ed Asiatiche. Il Core Business è la produzione di componenti e sistemi per l'utilizzo di combustibili alternativi. Il Team che coordino è composto da Key Accounts, alcuni presenti all'interno dell'Head-quarter ed altri basati presso altre società estere del gruppo. Nelle mie attività riporto al CEO.

- Data
- Luogo di lavoro precedente
- Settore
- Ruolo
- Compiti e responsabilità

Da Marzo 2016 fino a Marzo 2019

LANDI RENZO S.P.A., Via Nobel, 2 – 42025 Corte Tegge – Cavriago (RE) – ITALY

**After Market Automotive**

#### AFTER MARKET Business Unit and Sales Group Director

Durante questo periodo ho coordinato l'intero business AM del gruppo attraverso una squadra di più di 30 persone che includeva Area Managers, Technical Support, Marketing e Customer Care. Le vendite erano realizzate prevalentemente con un approccio BtoB anche se nel mercato Italiano era stata anche attivata una modalità di vendita BtoC ed una rete di Officine Autorizzate ([www.landigasspecialist.com](http://www.landigasspecialist.com)). I membri della divisione AM risiedevano sia presso le società Italiane del gruppo che in alcune Società estere: nel 2018 è stato raggiunto un fatturato di 114 ML EURO in più di 40 paesi al mondo e con l'utilizzo di 4 marchi commerciali.

Prima di questa posizione, avevo ricoperti numerosi ruoli all'interno del Gruppo (AEB Electronics Export Sales Manager, Business Dev Manager, Regional Sales Manager, Export Manager) all'interno del quale avevo iniziato a lavorare come Area Manager nel 1997, giusto dopo aver completato il mio Master in International Management. Grazie a questo percorso, ha acquisito esperienza commerciale in molti Mercati appartenenti ad aree diverse (Emea, Latam, APAC, CSI and US). Dall'inizio ero stato coinvolto anche nel processo d'internazionalizzazione di LR, contribuendo in prima persona all'apertura di alcune filiali (LR Polska 1998, LR Beijing 1998, LR Pars 2007,

	LR Pak 2008) e nel 2003 mi sono trasferito a Varsavia dove ho lavorato <b>come General Manager di LR Polska</b> fino al 2006.
<b>ALTRE ESPERIENZE LAVORATIVE</b>	
• Data	<b>DA OTTOBRE 2009 FINO A MAGGIO 2012</b>
• precedente luogo di lavoro	<b>ZEPHIR S.P.A. (<a href="http://WWW.ZEPHIR.EU">WWW.ZEPHIR.EU</a>)</b>
• Settore	<b>OFF-ROAD AND RAILWAY SPECIAL VEHICLES CONSTRUCTION</b>
• Ruolo	<b>EXPORT MANAGER</b>
• Compiti e responsabilità	Zephir S.p.A. è una società leader nella progettazione e produzione di Veicoli Speciali da traino sia per utilizzo ferroviario che logistico. La mia principale attività, per la quale riportavo al CEO, è stata quella di aprire dei nuovi mercati al di fuori dell'area EU dove l'azienda era storicamente attiva. Ho spinto il marchio Zephir soprattutto in India, China e Russia. La struttura distributiva era BtoB ma molte vendite erano legate all'aggiudicazione di Gare d'appalto pubbliche.
• Data	<b>DA GENNAIO 2002 FINO AD OTTOBRE 2003</b>
• precedente luogo di lavoro	<b>MED LABELLING S.R.L.</b>
• Settore	<b>AUTOMATIC PACKAGING MACHINES</b>
• Ruolo	<b>SALES AND MKTG MANAGER</b>
• Compiti e responsabilità	Med Labelling era un'azienda attiva nel settore delle linee d'etichettatura automatica utilizzate in particolare nel settore enologico. La Distribuzione del prodotto era supportata da importatori e da agenti plurimandatari. Oltre al coordinamento della rete di Clienti esistenti e degli agenti esterni, mi ero concentrato sulla ricerca di nuovi importatori attivi in aree del mondo caratterizzate da una significativa produzione enologica come il LATAM.
<b>PERCORSO DI STUDIO</b>	
• Data	Da Marzo 1996 fino ad Aprile 1997
• Istituto	<b>CIS – Management Business school – (RE) (<a href="http://www.cis-formazione.it">www.cis-formazione.it</a>)</b>
• Principale oggetto di studio	Il Master del CIS in International Management era incentrato sull'internazionalizzazione ed affiancava materie tipiche di un master in Gestione d'impresa (finanza, organizzazione, MKTG, Produzione, logistica) a moduli specifici per le aziende rivolte ai mercati esteri come Contrattualistica internazionale, Dogane e trasporto, MKTG strategico e pagamenti internazionali
• Titolo	<b>MBA in International Management – Asfor certified</b>
• Punteggio	107/100
• Data	Da Settembre 1989 fino a Dicembre 1995
• Istituto	<b>Università di Bologna – Facoltà di Scienze Politiche (<a href="http://www.unibo.it">www.unibo.it</a>)</b>
• Principale oggetto di studio	Il mio programma di studio includeva, tra gli altri, esami di diritto del lavoro, statistica, Economia e Relazioni Industriali a cui ho aggiunto altre materie di studio inerenti alla specializzazione da me scelta che era quella di Organizzazione del Lavoro. Mi sono poi laureato con una Tesi sull'Apprendimento Organizzativo.
• Titolo	<b>Master Degree in Political Sciences – Specialization in Organization Sciences</b>
• Punteggio	110/110 cum laude
	<b>Continous Improvements:</b>
D	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Corsi sui pagamenti internazionali, incoterms e contrattualistica internazionale</li> <li>❖ MKTG Strategico e lezioni su "interpersonal Management Skills"</li> <li>❖ Corsi di lingua estivi (Spagnolo, Francese)</li> <li>❖ Sessioni di Coaching, leadership e performances per funzionari commerciali</li> <li>❖ Business in China (Bologna Business School – <a href="http://www.unibo.it">www.unibo.it</a>)</li> <li>❖ Excel e altri applicativi MS</li> <li>❖ ANPQP Quality Project Management nell'industria automotive</li> <li>❖ Digital e web MKTG e tecniche di vendita 4.0</li> <li>❖ Corso sulla sicurezza nei luoghi di lavoro per Dirigenti</li> </ul>
<b>ABILITA' PERSONALI</b>	
PRIMA LINGUA	Italiano (Madrelingua)
ALTRE LINGUE	Inglese (lettura: Eccellente – scrittura: buono – comprensione orale: Eccellente)
	Spagnolo (lettura: buono – scrittura: buono – comprensione orale: Eccellente)

**PUBBLICAZIONI**

Francese (lettura: basica – scrittura: no – comprensione orale: basica)

1997: “La costruzione sociale dell’Ambiente” Pubblicato da ETS (ISBN: 88-7741-981-4). Questo volume, scritto dal Prof. Francesco Pardi dell’Università di Pisa, descriveva una ricerca sull’interazione tra Organizzazioni e Ambiente della quale ero stato co-autore come partecipante ed un gruppo di ricerca del CNR di Pisa.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell’Art 13 Dlgs 196 del 30 Giugno 2003 e dell’Art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale.