

**MATTIACCI** & partners ■  
marketing advisory

**CURRICULUM SOCIETARIO**

**Roma • settembre 2023**

## STORIA •

*Mattiacci & Partners Srl* viene istituita alla fine del 2018 per separazione delle attività fra i soci della Lappentrop Srl, operante da oltre dieci anni nel campo della consulenza direzionale e della formazione manageriale. Ne prosegue l'attività e le relazioni con i clienti, modificando il modello di business in senso reticolare e aumentando la rete partner.

## STAFF •

La *Mattiacci & Partners Srl* ha una struttura snella, senza dipendenti.

Amministratore Unico è il professor Alberto Mattiacci, dal 2008 Ordinario di Economia e Gestione delle Imprese alla *Sapienza Università di Roma*, Senior Fellow alla *Luiss Business School* ([www.albertomattiacci.it](http://www.albertomattiacci.it)). Questi coordina e indirizza le attività dei tre senior partner -rispettivamente responsabili delle linee *PRogram*, *INsight* ed *EXEdu* (cfr. paragrafo Attività)- e di circa venti collaboratori occasionali, spesso appartenenti al mondo della ricerca universitaria.

L'attività operativa è supportata da una persona in staff amministrativo.

## SKILL •

*Mattiacci & Partners Srl* è focalizzata sull'assistenza consulenziale alle organizzazioni nel campo delle relazioni di scambio -il cosiddetto *marketing management*- e sull'*executive education*, intesa sia come formazione e *speech* in convention aziendali, che come progettazione di *Academy aziendali*.

## ATTIVITÀ •

L'attività è organizzata in quattro linee:

***Keynote Speech*** – interventi seminariali e inspiring a convention aziendali, riunioni forza vendita

***Insight*** – ricerche focalizzate al design di progetti di mercato, monitoraggi programmi di finanza agevolata

***Executive Education*** -percorsi di formazione mirata e personalizzata per dirigenti

***Program*** – advisory su pianificazione di mercato, definizione di business model, strategie di crescita organica

## **CLIENTI •**

Costituiscono *prospect* di riferimento le organizzazioni imprenditoriali collettive (ConSORZI, Sindacati, ATI, ecc...), le piccole e medie imprese impegnate in percorsi di crescita dimensionale e internazionalizzazione, le istituzioni pubbliche, le organizzazioni no profit.

Nello specifico dell'*education*, il cliente elettivo di riferimento dei servizi formativi è l'impresa manageriale di grandi dimensioni. Nella promozione internazionale del *Made in Italy* si hanno collaborazioni pluriennali di servizio a favore dei principali player del settore vitivinicolo e associazioni di categoria food

I principali player per i quali si è lavorato sono:

### *Keynote Speech*

TIM, Olivetti, Wind, Mercedes, Leonardo, Ford Italia, Challenge Network, Abbvie, Ogilvy & Mather, P&B Srl, BNL BNP Paribas

### *Insight*

Villa Le Prata, Basalti Orvieto, Magister Art, Cantine Santadi, Consorzio Vernaccia San Gimignano, Società Italiana Marketing, Navona Group, Banfi.

### *Executive Education*

Luiss Business School, Umbria Business School, Digit'Ed, UPA, ICE Agenzia ITA, Fondazione Banfi, Confindustria, Federmanager, Asstra Service, ISMEA, Fondazione Qualivita

### *Program*

Confagricoltura, Confagri, Consorzi (Asti, Provolone, Chianti, ecc), ASSICA, IEM International Exhibition, Aristeia International, Alkemy SpA, Biotest Deutschland, Auxilia Finance, AlSCO, MTEA Studio Associato, Banfi.

**Roma • 4 settembre 2023**