

MATTIACCI & partners ■
marketing advisory

CURRICULUM SOCIETARIO

Roma • maggio 2026

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). 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, fra appartenenti al mondo della ricerca universitaria e neolaureati, con lo scopo di supportarne la crescita e accrescerne l'esperienza sul campo. 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 strategie di mercato, nelle strategie e bilanci di sostenibilità e sull'*executive education*, intesa sia come formazione e *speech* in convention aziendali, che come progettazione di *Academy aziendali*. La società è ammessa al MEPA dall'agosto 2024.

ATTIVITÀ •

L'attività è organizzata in quattro linee:

Keynote Speech – interventi seminariali, di scenario e inspiring a convention aziendali, riunioni forza vendita e similari.

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

Executive Education -percorsi di formazione mirata e personalizzata per dirigenti e quadri aziendali, mentoring per quadri nel percorso di evoluzione dirigenziale.

Program – advisory su pianificazione di mercato, definizione di business model, strategie di crescita organica, rendiconti e bilanci di sostenibilità.

CLIENTI •

Costituiscono *prospect* elettivi di riferimento le organizzazioni imprenditoriali collettive (ConSORZI, Sindacati, ATI, ecc...), le imprese impegnate in percorsi di crescita dimensionale, digitalizzazione 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, Wind3, Mercedes, Leonardo, Ford Italia, Challenge Network, Abbvie, Ogilvy & Mather, P&B Srl, BNL BNP Paribas, Maxeon Technologies, Wurth Phoenix, The European House Ambrosetti, GroupM, Salesforce, Consorzio Asiago DOP.

Insight

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

Executive Education - Mentoring

Luiss Business School, Umbria Business School, Digit'Ed, UPA, ICE Agenzia ITA, Fondazione Banfi, Confindustria, Federmanager, Asstra Service, ISMEA, Fondazione Qualivita, Talent Garden, CONI, LEME, Gambero Rosso Academy, Alfa Sigma, Novartis, Bulgari SpA.

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 • 11 maggio 2026