

# **CURRICULUM VITAE**

## **INFORMAZIONI PERSONALI**

*Nome e Cognome* **Andrea Lavatelli**

*Data di nascita* 1° luglio 1973

*Luogo di nascita* Novara

*Indirizzo* Via Rognoni, 26  
28060 Sozzago (NO)

*Telefono cellulare* +39 335 5334187

*E-mail* [a.lavatelli@virgilio.it](mailto:a.lavatelli@virgilio.it)

## **ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

- 1992-1997 **Università degli Studi di Pavia**  
**Laurea in Chimica (indirizzo Chimica Organica)**  
Votazione finale: **110/110 e lode**  
*Tesi*: lavoro sperimentale, della durata di un anno, sulla estrazione e caratterizzazione di nuove specie chimiche estratte da una pianta superiore proveniente dall'Ecuador.
- 1997 *Esame di Stato per l'abilitazione all'esercizio della professione di Chimico*; iscrizione all'Ordine dei Chimici del Piemonte e Valle d'Aosta
- 1999 *Active Pharmaceutical Ingredients–Manufacture and Validation-* (Pisa)  
*Chemical Development and Scale-up in the Fine Chemical Industry* (Birmingham, UK)
- 2000 *Fundamentals and Essentials of Validation* (London, UK)  
*The Scale-up of Chemical Processes* (Jersey, UK)
- 2003 *Purchasing contracts* (Galgano Formazione; Milano)
- 2004 *The Purchasing Strategic Plan* (CEGOS; Milano)
- 2005 **Supply Chain Specialist** (SDA Bocconi): percorso formativo della durata di sei mesi
- 2004 - 2006 **Master in Business Management MBM-ILA** (ISTUD Business School):  
master della durata complessiva di due anni.  
  
In particolare, le aree tematiche affrontate sono: *analisi economiche, finanza aziendale, strategia, marketing, logistica e processi operativi, risorse umane e organizzazione aziendale, leadership, abilità sociali e interpersonali, information & communication technology, study tour e business game.*
- 2008 – 2009 **Programma di Sviluppo responsabili Vendite** (Scuola di Palo Alto, Milano):  
percorso formativo della durata di nove mesi
- 2012 **Product Manager & Brand Manager** (CEGOS; Milano)
- 2015 **Comunicazione Efficace – Think On Your Feet®** (Bridge Partners, Milano)

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

**03/2014 – oggi**

**Dipharma SpA** - [www.dipharma.com](http://www.dipharma.com) - Baranzate (MI)

*Attività economica*

Produzione e commercializzazione di principi attivi farmaceutici

*Area di lavoro*

Commerciale

*Posizione*

Director of Strategic Accounts

### *Esperienza*

Gestione e coordinamento delle attività commerciali di vendita nella regione di competenza: Europa, Medio Oriente, Africa, Asia Pacific e America Latina (fatturato circa 70 Mio Euro, su un fatturato complessivo di circa 150 Mio Euro):

- responsabilità per il raggiungimento degli obiettivi di fatturato e utile operativo;
- coordinamento gerarchico di quattro Area Manager, ai quali è affidata la gestione operativa dei mercati di competenza;
- gestione e coordinamento di distributori ed agenti nella regione, con il supporto dei relativi Area Manager;
- attività di business development a livello locale, con relativa definizione dei piani di sviluppo per prodotto/progetto;
- gestione diretta dei clienti strategici nella regione;
- definizione del budget annuale per ciascun cliente/prodotto, programmazione periodica delle vendite a breve, medio e lungo termine; assegnazione degli obiettivi di fatturato e utile operativo agli Area Manager;
- coordinamento, insieme con le altre funzioni aziendali, della supply chain di ciascun prodotto al fine di garantire un livello di servizio efficiente ed efficace al cliente finale;
- analisi strategica dei mercati di riferimento per ciascun prodotto; studio della concorrenza e dell'evoluzione dello scenario esterno;
- coordinamento, insieme con la funzione Ricerca e Sviluppo, dei progetti di sviluppo di nuovi principi attivi generici e di *custom synthesis/contract manufacturing*, con conseguente posizionamento finale dell'offerta;
- definizione e gestione di vari tipi di contratti (supply agreement, licence agreement, agent and distribution agreement, contract manufacturing, etc.) per i clienti più importanti della regione, in collaborazione con il dipartimento Legal Affairs;
- definizione delle attività promozionali nell'ambito della regione di competenza.

**01/2007 – 02/2014**

**Indena SpA** – [www.indena.com](http://www.indena.com) – Milano

*Attività economica*

Produzione e commercializzazione di principi attivi ed estratti standardizzati di origine vegetale, con applicazioni nei settori farmaceutico, nutrizionale e cosmetico

*Area di lavoro*

Commerciale

*Posizione*

Sales Area Manager (Nord, Centro e Sud America)

### *Esperienza*

Gestione e coordinamento delle attività commerciali di vendita nei Paesi del continente americano (fatturato circa 35 Mio Euro):

- responsabilità per il raggiungimento degli obiettivi di fatturato e utile operativo dell'area;
- gestione gerarchica di due Junior Sales Manager per l'area Nord America e America Latina;
- responsabilità gestionale della filiale Indena USA (Seattle, USA) sia per le attività di carattere commerciale che per quanto riguarda gli aspetti organizzativi e di gestione delle risorse umane;
- gestione e coordinamento di distributori ed agenti nell'area di competenza;
- analisi strategica del mercato brasiliano, studio di fattibilità e definizione di un business plan per l'apertura di una filiale commerciale locale;
- attività di business development a livello locale, con relativa definizione dei business plan per prodotto/progetto;
- Key Account Management per alcuni clienti strategici a livello globale;

- preparazione del budget annuale per ciascun cliente/prodotto e programmazione periodica delle vendite a breve, medio e lungo termine;
- coordinamento, insieme con le altre funzioni aziendali, della supply chain di ciascun prodotto al fine di garantire un livello di servizio efficiente ed efficace al cliente finale;
- analisi strategica dei mercati di riferimento per ciascun prodotto/applicazione (farmaceutica, nutrizionale e cosmetica); studio della concorrenza e dell'evoluzione dello scenario esterno;
- coordinamento, insieme con le funzioni Corporate Business Development, Marketing e R&S, dei progetti di sviluppo di nuovi prodotti/applicazioni e conseguente posizionamento finale dell'offerta;
- definizione e gestione di vari tipi di contratti (supply agreement, licence agreement, etc.) per i clienti più importanti dell'Area, in collaborazione con il dipartimento License & Agreement
- definizione delle attività promozionali, nell'ambito dell'area, per ciascun segmento di mercato.

**06/2005 – 12/2006 Oxon Italia SpA - [www.oxon.it](http://www.oxon.it) - Pero (MI)**

*Attività economica* Produzione, marketing e distribuzione di fitofarmaci ed intermedi chimici per l'industria farmaceutica e agrochimica.

L'azienda è parte del gruppo multinazionale italiano Sipcam-Oxon Group

*Area di lavoro* Commerciale

*Posizione* Sales Manager, Divisione Fine Chemicals (intermedi chimici)

#### *Esperienza*

Gestione e coordinamento delle attività di vendita e marketing della divisione Fine Chemicals (fatturato circa 10 Mio Euro):

- responsabilità per il raggiungimento degli obiettivi di fatturato e utile operativo della divisione;
- gestione e coordinamento dell'attività commerciale di quattro agenti in Europa ed uno negli Stati Uniti;
- gestione diretta di tutti i clienti nelle aree geografiche non coperte da agenti;
- gestione diretta di due collaboratori nella funzione di Customer Service;
- preparazione del budget annuale per ciascun prodotto/cliente e programmazione periodica delle vendite a breve e medio termine;
- coordinamento, insieme con le altre funzioni aziendali, della supply chain di ciascun prodotto per garantire un livello di servizio al cliente efficiente ed efficace;
- analisi strategica dei mercati di riferimento per ciascun prodotto/applicazione (farmaceutica e agrochimica); studio della concorrenza e dell'evoluzione dello scenario esterno;
- individuazione di potenziali nuovi clienti/mercati per i prodotti esistenti e conseguente posizionamento dell'offerta;
- gestione del budget relativo alle attività di comunicazione e pubblicità su riviste di settore e su siti internet;
- ricerca di nuove opportunità di business per lo sviluppo e la produzione di nuovi prodotti, principalmente dell'ambito della "custom synthesis";
- gestione e coordinamento dei progetti di sviluppo di nuovi prodotti, definizione dei piani di business relativi e valutazione economico-finanziaria degli investimenti.

**04/2002 – 05/2005 Dipharma SpA - [www.dipharma.it](http://www.dipharma.it) - Baranzate (MI)**

*Attività economica* Produzione e commercializzazione di principi attivi farmaceutici

*Area di lavoro* Acquisti Corporate

*Posizione* Purchasing Manager Assistant

#### *Esperienza*

Gestione degli acquisti di materie prime per il gruppo Dipharma, comprendente quattro stabilimenti produttivi, e coordinamento di progetti interfunzionali nell'ambito degli acquisti e della supply chain:

- responsabilità per il raggiungimento degli obiettivi legati alla riduzione dei costi totali di acquisto;
- redazione del budget degli acquisti per le materie prime;
- gestione diretta di due collaboratori nella posizione di buyers;

- gestione degli aspetti tecnico-logistici del processo di acquisto, in collaborazione con le altre funzioni aziendali;
- marketing d'acquisto per l'analisi strategica ed il controllo dei mercati di fornitura; ricerca di nuovi fornitori e nuove materie prime sul mercato globale;
- visita ed ispezione degli stabilimenti produttivi dei fornitori, prevalentemente in Europa, India e Cina, in collaborazione con le funzioni Ricerca e Sviluppo e Quality Assurance;
- gestione e coordinamento dei seguenti progetti:
  - creazione del Purchasing Strategic Plan e introduzione del sistema Purchasing Performance Management, per l'ottimizzazione ed il miglioramento delle performance della funzione acquisti;
  - implementazione del sistema informativo SAP R/3, in qualità di "key user" per il modulo Material Management e nell'ambito di un gruppo di lavoro interfunzionale;
  - progetto interfunzionale per la realizzazione di una logistica integrata di gruppo, con la conseguente creazione della funzione Corporate Supply Chain.

**10/1998 - 03/2002**      **Procos SpA** - [www.procos.it](http://www.procos.it) - Cameri (NO)

*Attività economica*                      Produzione e commercializzazione di principi attivi farmaceutici

*Area di lavoro*                              Produzione

*Posizione*                                      Responsabile Area di Produzione

*Esperienza*

Gestione e coordinamento delle attività produttive di tre reparti di sintesi chimica in regime di cGMP (current Good Manufacturing Practices):

- responsabilità dell'andamento quali-quantitativo dei processi produttivi di sintesi chimica;
- organizzazione delle attività lavorative dei reparti di produzione e relativa gestione del personale di reparto (circa 25 persone);
- ottimizzazione dei processi produttivi; organizzazione e gestione delle campagne di produzione, sulla base della pianificazione delle attività dei reparti;
- coordinamento, insieme con la funzione Ricerca e Sviluppo, dei progetti di scale-up ed industrializzazione di nuovi processi di sintesi chimica;
- gestione dell'avviamento (start-up) di un nuovo reparto di sintesi chimica all'interno di un nuovo stabilimento, in collaborazione con la funzione Ingegneria;
- partecipazione al progetto sullo studio di fattibilità per l'implementazione di SAP R/3, in qualità di "key user" per la funzione Produzione e relativamente al modulo PP-PI (Production Planning-Process Industry).

## LINGUE STRANIERE

Ho una ottima conoscenza della lingua **inglese**, sia parlata che scritta, che utilizzo abitualmente per lo svolgimento della mia attività lavorativa.

Nel 1996 ho frequentato un corso della durata di un mese organizzato da "The Academy of English Studies", presso l'università di Exeter (Inghilterra).

Nel 2001 ho frequentato un altro corso, della durata di tre settimane, organizzato da "International Training and Teaching Center" di Bournemouth (Inghilterra).

Inoltre, ho un'ottima conoscenza della lingua **spagnola**, anch'essa utilizzata abitualmente per lo svolgimento della mia attività lavorativa.

Ho frequentato per tre anni, dal 2009 al 2011 compreso, i corsi di spagnolo avanzato dell'*Instituto Velázquez* di Novara ed ho praticato costantemente l'idioma durante i miei numerosi viaggi in America Latina.

## CONOSCENZE INFORMATICHE

Conosco ed utilizzo con disinvoltura la maggior parte delle applicazioni per Windows (Word, Excel, Power Point).

Discreta conoscenza di AS400, JD Edwards e buona conoscenza del sistema informativo **SAP/R3** per il modulo di Material Management (modulo MM), PP-PI (Production Planning-Process Industry) e SM (Sales Management).

## INTERESSI E HOBBIES

Sono appassionato di musica, infatti ho studiato per dodici anni fisarmonica classica e per dieci anni pianoforte, sostenendo esami in Conservatorio come candidato privatista. Ho suonato per dieci anni in un complesso orchestrale di sole fisarmoniche, con il quale ho partecipato a numerosi concerti e ad alcuni concorsi, sia nazionali che internazionali.

Per cinque anni ho studiato anche sax e armonia applicata al jazz.

Ho un interesse particolare per gli studi umanistici e sono appassionato da sempre di Filosofia; coltivo la passione filosofica leggendo sia trattati di storia della filosofia sia testi dei filosofi che più mi interessano e coinvolgono.

Nel tempo libero svolgo attività di volontariato presso la Comunità di Sant'Egidio di Novara.

Come attività sportive pratico il tennis a livello non agonistico.

Ai sensi del Decreto Legislativo 196/2003 autorizzo il trattamento dei miei dati personali.