LAPO secciani

Lapo Secciani

Imprenditore, manager, creativo

Nato il 06 marzo 1982
Fiorentino di nascita, modenese di adozione

Residenza:
Sassuolo, Modena

Esperienza lavorativa:
da aprile 2005

CERTIFICAZIONI

Chief Value Officer certificato
CEPAS Bureau Veritas

Valutatore d'Impatto certificato
CEPAS Bureau Veritas

TITOLO di STUDIO

Master in Economia: Gestione aziendale, marketing e tecniche di vendita.
Diploma di maturità scientifica.

PRIME ESPERIENZE

AIM GROUP
2004
Assistente di direzione, delega marketing

ICCI ADELAIDE
2004-2005
Sviluppo strategie di marketing

FIRENZE FIERA
2004
Analisi della Costumer Satisfation

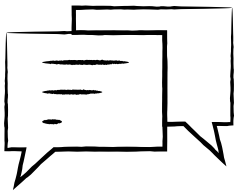
CHI SONO

Fiorentino, nato il 6 marzo del 1982. Sono stato un calciatore professionista e lo sport mi ha insegnato il gioco di squadra. Ho smesso di giocare a calcio perché il mio sogno era un altro: lasciare un'impronta, fare la differenza.
Ho scelto di fare l'imprenditore e il manager nel 1990, guardando un film. Quel film era Pretty woman. Il lavoro era quello di Richard Gere.
Nel maggio del 2004 concludo il master in Economia: Gestione aziendale, Marketing e Tecniche di vendita presso la SSATI di Firenze. Un anno più tardi, nell'aprile del 2005, dopo un'importante esperienza in Australia, inizia il mio percorso professionale.
Fin da subito ho ricoperto incarichi apicali in importanti aziende e realtà della Toscana. Il più grande insegnamento l'ho appreso però il 23 gennaio 2009, quando dalla sera alla mattina mi sono ritrovato uno scatolone sulla scrivania e senza più un lavoro.
Mi sentivo perso, finito. Per nove mesi non sono uscito di casa, mi rifiutavo di rimettermi in gioco. Avevo fallito. Quella è stata la mia forza, la mia fortuna.
Quell'esperienza mi ha fatto capire che imprenditore e manager volessi essere; quale impronta lasciare, che direzione seguire.
Non seguo gli schemi: li rompo. Credo nelle persone, nel loro talento e nella loro unicità.
Il mio lavoro e le mie competenze tendono a far emergere il valore delle aziende e delle persone, disegno strade inesplorate e così genero valore: per le persone, per la comunità, per l'ambiente e per le aziende.
Mi ispiro a due modelli: Sergio Marchionne e Adriano Olivetti. Ecco perché so con certezza che non potrò mai essere il migliore; ma è più importante circondarsi di persone migliori di te.

INTERESSI

Amo l'opera e il teatro, che ho praticato per oltre 8 anni, e in particolare le opere di W. Shakespeare.
Appassionato della cultura giapponese e in particolare del Bushido, la via dei Samurai. Seguo la moda e sono convinto che l'eleganza sia la capacità di farsi ricordare senza farsi notare.

LAPO secciani LS



FORMAZIONE

CVO.
INTENSIVE SUSTAINABILITY REPORTING
(master) Ott2023, GoForBenefit srl SB

GESTIONE AZIENDALE E MARKETING FARMACEUTICO
(master) Ott2021, 24ore Business School

VALUTATORE D'IMPATTO
(master) Ott2021, GoForBenefit srl SB

CHIEF VALUE OFFICER
(master) Ott2021, GoForBenefit srl SB

IL PROCESSO DI COMUNICAZIONE
Apr2018, Millennials Mind - Ecipa

CONTROLLO DI GESTIONE
Ott2017, LEN Group - Ecipa

LA NEGOZIAZIONE E LA VENDITA
Ott2017, Millennials Mind - Ecipa

LE REGOLE DEL GIOCO
Giu2016, Millennials Mind - Ecipa

GRAFICA PUBBLICITARIA
Nov2015, Ifoa

WEB MARKETING SEM
Nov2012, Ninja Accademy

MANAGEMENT GENERALE E COMPENTENZE DIGITALI
(master) Nov2009, 24ore Business School

PROJECT MANAGEMENT
Nov2008, 24ore Business School

GESTIONE DEL PERSONALE
Mar2008, 24ore Business School

AMMINISTRAZIONE, CONTROLLO E FINANZA
Mag2008, 24ore Business School

GESTIONE E STRATEGIA D'IMPR-
ESA
(master) Nov2007, 24ore Business School

RELAZIONI ISTITUZIONALI, LOBBYING E AFFARI PUBBLICI
(master) *Mar2006*, 24ore Business School

MARKETING E COMUNICAZIONE DEI BENI DI LUSSO

ESPRERIENZE PROFESSIONALI

Ingegneria Emiliana srl SB
Direttore Generale
Gen2024 - oggi
Ingegneria Emiliana srl, Società Benefit di Ingegneria, progetta e realizza internamente opere di edilizia ed impiantistica. È spacializzata in: Certificazioni Energetiche; Progettazione e realizzazione chiavi in mano di impianti vari (idraulici, elettrici, fotovoltaico, etc.); Progettazione, ristrutturazione e rinnovo di immobili o parte di essi; Direzione Lavori; Direzione sicurezza su cantieri mobili; Consulenza tecnica per condomini; Consulenza tecnica di parte e consulenza tecnica di ufficio.
4 competenze+
Gestione e strategia aziendale - Strategie marketing - Gestione del personale - Report sostenibilità - Lobbying

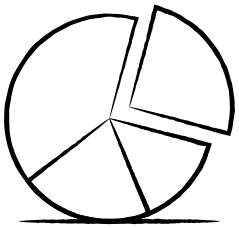
GoForBenefit srl SB
Socio
Apr2023 - oggi
GoForBenefit Srl Società Benefit nasce dalla volontà di consulenti, manager, ricercatori ed esperti nella valutazione di sistemi, processi organizzativi e competenze di accompagnare le persone, le Imprese e gli enti (pubblici e privati) ad esprimere tutto il loro "valore" tangibile ed intangibile a favore della loro reputazione e sostenibilità nell'ecosistema di appartenenza e con la prospettiva di partecipare al network internazionale del B-Corp.
4 competenze+
Gestione e strategia aziendale - Strategie marketing - Formazione - Report sostenibilità.

LSH srl SB – Laboratori Scientifici Nutraceutici
Amministratore Unico - Socio Fondatore
Giu2018 - oggi
LS Nutraceutici, Società Benefit con Certificazione B-Corp (tra le prime 50 azienda in Italia ad essere sia SB che B-Corp) startup innovativa, progetta, produce e commercializza innovativi integratori nutraceutici, superfood, alimenti funzionali, promuovendo corretti stili di vita. Proprietaria di 2 brevetti esclusivi di formula, +2000 articoli scientifici a supporto dell'efficacia ed efficienza delle proprie formulazioni.
4 competenze+
Gestione e strategia aziendale - Strategie marketing - Fundraising - Report sostenibilità.

Fanbio Biocosmesi
Intrapreneur
Set2016 – Mar2021
Fanbio Biocosmesi è un marchio che produce e commercializza creme viso certificate Ecobio e Veganok.
4 competenze+
Gestione e strategia aziendale - Strategie marketing - Strategie Ecommerce - Strategie commerciali.

Etica Farma Lab srl
Amministratore unico – socio fondatore
Mar2015 – Mag 2018
Etica Farma Lab Srl, società costituita attraverso un'azione di fundraising privato, opera nella produzione, distribuzione all'ingrosso e vendita al dettaglio attraverso E-commerce di Integratori Alimentari.
4 competenze+
Gestione e strategia aziendale - Gestione del Personale - Fundraising - Strategie Ecommerce.

LAPO secciani



segue formazione 2/2

GLI EVENTI COME STRUMENTO DI COMUNICAZIONE
(master) *Gen2005*, 24ore Business School

MOTIVATIONAL ENTREPRENEUS AND PRESENTATION SKILLS
Giu2003, R&g Coaching

LA SFIDA DELLA GUIDA
Lug2002, Futus System Future Corporation

LA GIOIA DI VENDERE
Apr2002, Futus System Future Corporation

LA RETORICA
Apr2002, Futus System Future Corporation

DOCENZE

Università degli Studi di Bari Aldo Moro – giurisprudenza
Docente sostenibilità
2022
Ho tenuto delle lezioni sullo sviluppo e legislazione della forma giuridica societaria delle società benefit.

SSTI
Docente marketing
2013-2014
Mi sono occupato della formazione dei diplomandi presso la scuola, SSTI, tenendo lezioni di marketing strategico e operativo, public speaking e self marketing.

Sophia Formazione
Docente marketing
2012-2013
Ho svolto svariate docenze marketing durante i corsi organizzati dall'agenzia formativa, accreditata dalla regione Toscana, Sophia formazione.

segue esperienze professionali 2/3

Vitali Cioccolato
Temporary Manager – Direzione aziendale
Gen2014 – Dic2016
Vitali cioccolato è una società che produce e distribuisce cioccolato e gelato artigianale.
4 competenze+
Gestione e strategia aziendale - Strategie marketing - Internazionalizzazione - Strategie commerciali.

Antichi Profumi Firenze
Presidente del CDA
Apr2013 – Mar2017
Antichi Profumi Firenze opera nel mondo della commercializzazione e produzione di prodotti per la cosmesi e in particolare nello sviluppo di brand di saponi artigianali Made in Tuscany.
4 competenze+
Gestione e strategia aziendale - Strategie di marketing - Internazionalizzazione - Strategie commerciali.

Gruppo MPF
Direttore marketing
Apr2007 – Gen2009
MPF group, società che opera nel settore della produzione e vendita di gioielli e bigiotteria di alta gamma.
4 competenze+
Gestione e strategia aziendale - Strategie di marketing – Retail - Internazionalizzazione.

NEXT Genomics srl
Temporary Manager – Direzione aziendale
Gen2009 – Dic2016
NEXT Genomics è una società che fornisce soluzioni personalizzate per migliorare la salute di persone, animali e piante; per proteggere l'ambiente e implementare tecnologie, materiali e processi in ambito industriale.
4 competenze+
Gestione e strategia aziendale - Strategie di marketing - Gestione del personale - Strategie commerciali.

Gioforte srl
Direttore generale
Apr2007 – Gen2009
Gioforte srl, società del gruppo MPF group, proprietaria del marchio storico di preziosi Passavanti, opera nel settore della produzione e vendita di gioielli e oggettistica in argento.
4 competenze+
Gestione e strategia aziendale - Strategie di marketing - Gestione del personale - Strategie commerciali.

ARTEX
Consulente Marketing e direzionale - 71° Mostra dell'Artigianato e Fiera di Sharjah '07
2007
Artex, centro per l'artigianato artistico e tradizionale della Toscana, nato nel 1987 su iniziativa di Confartigianato e CNA, opera per tutelare, sviluppare, innovare e promuovere le produzioni artistiche e tradizionali in Italia e nei principali mercati esteri.
4 competenze+
Gestione e strategia aziendale - Strategie marketing - Internazionalizzazione – Relazioni esterne.

LAPO secciani

segue esperienze professionali 3/3

Gruppo Margheri spa
Direttore Marketing – Responsabile Nevskij Colosseum
Apr2005 – Mag2007
Gruppo Margheri società specializzata nel settore dell'edilizia che opera in campo civile abitativo e industriale. L'azienda opera nel campo dell'hotellerie e nel retail, avendo realizzato e gestito il primo factory outlet shopping mall russo.
4 competenze+
Gestione e strategia aziendale - Strategie marketing - Internazionalizzazione – Relazioni esterne.

Lapo Secciani
Socio fondatore
Apr2005 – Dic2022
Lapo Secciani è uno studio di strategie di marketing e consulenza aziendale che si occupa di sviluppare strategie aziendali, attività di relazioni esterne, marketing e comunicazione capaci di far emergere il valore delle imprese clienti.
4 competenze+
Gestione e strategia aziendale - Strategie marketing - Strategie comunicazione – Relazioni esterne.

il ruolo dell'impresa
e dell'imprenditore
è anche e
soprattutto
sociale, oltre che
economico.

Fare impresa
significa produrre
valore:
per le Persone,
per la Comunità.

Lapo Secciani