

# CURRICULUM VITAE DI ACHILLE LANZARINI

## INFORMAZIONI PERSONALI

Telefono: [REDACTED]

Email: [REDACTED]

Età: nato a Milano il 12.10.1971

Stato Civile: [REDACTED]

Residenza: [REDACTED]

## ESPERIENZA LAVORATIVA

**01.11.2009 – oggi > Fondazione IRCCS Ca' Granda Ospedale Maggiore Policlinico**

*Dirigente fino al 31/10/2012 poi collaboratore a progetto.*

Da Maggio 2012 - Responsabile Settore Coordinamento UOC Patrimonio (€ 1,5 mld. di valore, € 12 mil. di fatturato, 20 impiegati). **Attività ordinaria:** gestione di oltre 1.200 contratti di affitto di fabbricati; di 170 contratti agrari (mq. 85 mil.); dei rapporti con le OO.SS. per i contratti cd. a canale concordato e per i contratti agrari; della manutenzione ordinaria e straordinaria (€ 1,5 mil./anno); delle forniture per le utenze (40 condomini di intera proprietà), dei contenziosi legali per morosità e inadempimenti (5% inquilini); dei rapporti con 27 Amministrazioni Comunali per la valorizzazione di aree (mq. 2 mil.). **Attività straordinaria:** I) liberazione degli stabili di Viale Montello 6 e di Via Canonica 77 dagli occupanti abusivi di stampo mafioso da oltre 40 anni e avvio del processo di alienazione attraverso preliminare *due diligence* tecnico-legale e protocollo di intesa con il Fondo di Investimento per la Valorizzazione di Cassa Depositi e Prestiti (€ 10/20 mil.); II) operazione finanziaria per la valorizzazione del patrimonio per la copertura finanziaria della costruzione del nuovo ospedale da 236 milioni di euro: test di mercato con le principali Società di Gestione del Risparmio, di Investimento, di Consulenza, di Intermediazione Immobiliare per l'analisi e la valutazione strategica-finanziaria dei possibili modelli di operazione; studio di approfondimento per la costituzione di un Fondo di Social Housing con la partecipazione del Fondo Investimenti per l'Abitare di Cassa Depositi e Prestiti; III) avvio del fascicolo immobiliare per ciascun fabbricato (informazioni di provenienza, catastali, urbanistiche, amministrativo-gestionali e storico-artistiche), con particolare riferimento: alle informazioni tecnico descrittive dell'immobile (strutture, impianti, finiture); alla consistenza (superfici e volumi) e allo stato conservativo.

Controllo e Valutazione Strategica (€ 400 mil. di fatturato, oltre 800 posti letto, 3.400 addetti). Supporto al Presidente e alla Direzione Strategica attraverso la predisposizione di studi strategici e di riorganizzazione aziendale-sanitaria: analisi della produzione assistenziale; elaborazione e valutazione della performance economica e sanitaria comparata ad altre strutture ospedaliere; studio di progetti per l'ottimizzazione delle risorse e valorizzazione delle eccellenze cliniche (sale operatorie, dipartimento di medicina rigenerativa, pronto soccorso, letti per ricoveri di tipo medico).

**Aprile 2008 – Ottobre 2009 > Ospedale San Giuseppe Spa**

Dirigente - Assistente dell'Amministratore Delegato. (€ 45 mil. di fatturato, 280 posti letto, 600 addetti). Supporto all'Amministratore Delegato nella pianificazione strategica e nella definizione del budget gestionale, con delega per l'elaborazione del piano industriale. Assistente dell'Amministratore Delegato con il compito di tradurre le indicazioni strategiche e di sviluppo in obiettivi operativi ed economici per le singole unità organizzative. Coordinamento: della direzione sanitaria e amministrativa; della progettazione dei processi produttivi; del monitoraggio dell'andamento dell'attività e dei costi di gestione. Responsabile dell'assegnazione delle principali risorse: sale operatorie, posti letto e ambulatori. Nel periodo di riferimento sono stati rinnovati il

50% dei Direttori di Unità Operative; realizzato il centro del tumore del colon (endoscopia - chirurgia generale - oncologia) e del tumore del fegato (radiologia – epatologia - chirurgia epatica - oncologia); riprogettato il percorso di pre-ricovero; definite le politiche di *bed management*. Complessivamente è stato incrementato del 30% il valore della produzione.

**Marzo 2003 – Marzo 2008 > Fiera Milano Congressi Spa – Gruppo Fiera Milano**

Quadro - Head of Sales & Marketing (€ 20 mil. di fatturato, centro congressi più grande di Italia).

Responsabilità commerciale e marketing dell'intera gamma di prodotti e servizi offerti sul mercato italiano e internazionale: analisi di mercato; pricing; strumenti di comunicazione e sviluppo della rete commerciale. Direzione della forza vendita diretta e delle agenzie commerciali di rappresentanza a Londra, Parigi e Monaco di Baviera. Nel corso degli ultimi 3 anni, il fatturato è stato aumentato del 40%, grazie anche all'incremento degli eventi internazionali che, dal 10%, sono diventati il 50% dei ricavi complessivi. Coordinamento istituzionale e commerciale dei player della filiera: aeroporti; trasporti; alberghi; istituzioni e comunità medico-scientifica.

**Luglio 2002 – Febbraio 2003 > GoToWeb Spa – Gruppo Olivetti Telecom**

Quadro - Product Manager. Responsabile dell'offerta con obiettivo di ampliamento della gamma di prodotti, al fine di generare nuove linee di ricavo: analisi di mercato; definizione di accordi con fornitori di prodotti; scelta del posizionamento strategico; definizione del pricing e sviluppo delle azioni di trade marketing verso la rete di concessionari Olivetti.

**Maggio 2001 - Giugno 2002 > Dispay Spa**

Quadro - Head of Sales & Marketing. Sviluppo del sito di comparazione prezzi Costameno.it. attraverso l'ideazione dei prodotti pubblicitari; la direzione delle vendite; la definizione di accordi di co-marketing per sviluppare la visibilità del sito e per la cessione a pagamento del servizio di comparazione a portali internet e operatori di telefonia mobile.

**Gennaio 1998 - Aprile 2001 > Electa Spa – Gruppo Mondadori**

Impiegato - Sales Executive. Sviluppo dei ricavi tramite l'acquisizione diretta di clienti interessati a pubblicare libri. Supporto alla fase di ideazione, realizzazione e gestione della struttura di vendita multicanale all'interno di siti museali: prenotazioni; biglietteria; bookshop; merchandising; visite guidate e organizzazione di mostre temporanee. Tra i musei gestiti: Museo Egizio; Cenacolo Vinciano; Gallerie dell'Accademia; Colosseo.

**ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

**SDA Bocconi, Milano,** Gestione Strategica dei Dati di Vendita (Giugno 2007).

**SDA Bocconi, Milano,** Sales Management (Edizione Primavera 2006).

**SDA Bocconi, Milano,** Basic Marketing (Edizione Autunno 2001).

**Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano,** Laurea in Lettere Moderne, con indirizzo storico-artistico, con punti 110/110.

**Istituto Europeo M. Candia, Seregno,** Diploma di Maturità Linguistica.

**ALTRE COMPETENZE PERSONALI**

Buona capacità di lettura, scrittura ed espressione orale nella lingua Inglese.

Ottima conoscenza degli applicativi software più diffusi.

Acconto al trattamento delle presenti informazioni ai sensi della legge 31 dicembre 1996, n. 675.

Milano, 7 gennaio 2013

