

## GIULIANO LENGO – CURRICULUM VITAE

### Dati personali

*Luogo e data di nascita:* Lovere (BG), 22 febbraio 1958

*Nazionalità:* Italiana

*Stato civile:* Coniugato, con due figli

*Residenza:* Torino

*Lingue conosciute:* Inglese, Francese, Spagnolo (scolastico)

*Strumenti informatici usati:* PC e software di varia natura.  
Utilizzatore abituale di Internet dal 1991

*Cariche attuali:* Direttore Generale (da aprile 2007) del  
Centro Estero per l'Internazionalizzazione s.c.p.a. <sup>(1)</sup>  
Corso Regio Parco, 27 - Torino  
Tel. 011. 67 00 504  
Fax + 39. 011. 696 54 56  
E mail: [giuliano.lengo@centroestero.org](mailto:giuliano.lengo@centroestero.org)

- (1) Società nata grazie alla **L.R. n. 13 del 13 marzo 2006** con la finalità di razionalizzare e coordinare gli interventi in materia di internazionalizzazione dell'economia piemontese, attraverso l'unificazione degli organismi che vi provvedono, ed è operativa dal 2 aprile 2007. Tra gli obiettivi principali della Società, il rafforzamento della presenza delle imprese piemontesi sui mercati esteri, l'attrazione degli investimenti in Piemonte, la valorizzazione internazionale dell'offerta turistica, la promozione sul mercato globale dei prodotti e dei servizi delle imprese piemontesi.

*Percorso formativo:* Liceo artistico sperimentale, Studi universitari facoltà di Architettura  
Corsi di specializzazione sui seguenti temi:  
Creazione e gestione di reti commerciali  
Image and Communication Customer Satisfaction  
Il team di lavoro "creazione, strumenti di crescita e controllo"

*Hobbies:* Sport vari, cucina e suono di strumenti musicali

## Esperienze lavorative

Direttore Generale dal 2000 al 2007 del Centro Estero Camere Commercio piemontesi e contemporaneamente Vice Presidente e Direttore del Consorzio piemontese di formazione per il commercio estero.

Esperienza pluriennale nella gestione amministrativa di risorse finanziarie pubbliche.

Nel 1998/1999 dirigente con ruolo di Direttore Generale per tutte le attività situate nel Centro e Sud Italia (5 società e circa 800 dipendenti) di un importante gruppo privato nelle materie plastiche per il settore automobilistico. Allo stesso tempo, ho avuto la gestione esclusiva con le normali funzioni di direttore in due stabilimenti di produzione con circa 300 dipendenti.

Le società producevano prodotti e sistemi complessi che richiedono l'integrazione di più di un tipo di tecnologia. La gestione copriva tutti i settori, compresa la pianificazione a lungo termine della produzione, qualità, logistica, relazioni interne con il sindacato e l'applicazione della legge sulla sicurezza. Nello stesso gruppo ero consigliere di amministrazione di una delle aziende situate nel Sud Italia.

Nel 1996/1997 ho ricoperto il ruolo di Direttore per lo sviluppo del business, lavorando come manager in due aziende italiane distinte.

Nella prima azienda: coprendo un ruolo commerciale strategico e responsabilità del personale, ho svolto una vasta gamma di ricerche di mercato. Attraverso complesse trattative ho svolto:

- il trasferimento di know-how a una società indiana (identificazione partner contrattualistica e follow-up)
- identificazione partner, predisposizione al mercato e un contratto per la distribuzione di prodotti e servizi in Belgio
- lo sviluppo di penetrazione del mercato in Argentina e in Cina con assunzione di contratti notevoli di fornitura e gestione degli stessi.

L'azienda si occupava di movimentazione e stoccaggio materiale (movimenti nel processo di produzione e del magazzino con applicazione in vari campi).

In quest'ultimo, coprovo il ruolo di responsabile per lo sviluppo commerciale, ho messo in pratica le scelte strategiche che, anche attraverso le relazioni internazionali, ha concorso a una significativa crescita della società.

Nella seconda azienda: l'azienda ha ottenuto un miglioramento delle relazioni e attività in Italia e un aumento di questi in Francia. La mia missione aveva lo scopo di:

- ottenere il primo ordine da un importante gruppo di produzione automobilistica tedesca
- effettuare uno studio di fattibilità per l'apertura di una unità di produzione in America centrale
- l'individuazione, selezione e valutazione di un partner multinazionale americano e la definizione di un memorandum vincolante d'intesa con esso.

L'azienda si occupava di rivestimenti interni nel settore automobilistico con produzione di tessuto non-tessuto, materiali acustici e la sagomatura a caldo per tappeti e accessori vari.

Dal 1990 al 1995 sono stato membro fondatore di un piccolo gruppo industriale nel settore Elettronica / IT, costituito da due società. Nella prima occupavano di hardware, mettendo il proprio know-how nella gestione delle comunicazioni wireless. Quest'ultima si occupava di software, con un know-how in reti, in compressione e il trasporto di pacchetti SW con protocolli proprietari.

Oltre ad essere occupata nel mondo dei servizi , era coinvolta nelle prime applicazioni al mondo di Internet . Nel gruppo , che ha ottenuto una crescita rapida e buoni risultati operativi , ho avuto il ruolo di direttore generale con delega per gli affari commerciali e pubbliche relazioni , e di Amministratore Delegato e Presidente . Nel 1994 e nel 1995 si è concretizzata la cessione di una partecipazione azionaria di maggioranza a primario Gruppo industriale informatico. In questo periodo oltre a mantenere le funzioni esistenti , ero operativamente inserito nel Corporate , e nominato consigliere di amministrazione di un'altra società del Gruppo che si occupava di progetti e servizi speciali .

Durante e dopo gli studi universitari e fino al 1990 , sono stato dipendente fino ad arrivare al grado di direttore nel settore dei beni durevoli ( Progettazione , Arredamento , Contract ) funzioni di direttore Commerciale e Direzione Generale per una succursale situata nel Sud Italia . Nello stesso periodo ho svolto mansioni con periodi anche significativi all'estero in paesi arabi e Nigeria per clienti importanti , tra cui il monitoraggio e l'apertura di nuovi mercati .

### Associazioni.

Dal '93 al '98 membro del Gruppo Giovani Imprenditori dell'Unione Industriale di Torino , e nel 1995 ho avuto il ruolo di Vice Presidente. Sono stato un membro delegato del territorio torinese in seno alla Commissione Economica presso la sede della Confindustria di Roma e presidente di una commissione regionale che annualmente informava e stimolava le aziende circa le diverse possibilità di business utilizzando la tecnologia informatica . La commissione ha dato vita a un convegno annuale dal nome Infobahn che ha di fatto anticipato l'avvento massivo di Internet.

Sono stato Membro del Rotary Nord - Ovest di Torino .