

DAVIDE RASTELLI - Curriculum Vitae

DATI ANAGRAFICI

DAVIDE RASTELLI, nato il 04-06-1976 a Fidenza (PR).
Coniugato, un figlio.
Residente a Fidenza (PR),
Possessore di patente Cat."B".

STUDI SUPERIORI

1994/95. Diploma di Perito Chimico Industriale; votazione 56/60.

STUDI UNIVERSITARI

A.A. 2002-2003. Laurea quinquennale (Vecchio Ordinamento) in Ingegneria Meccanica, Indirizzo "Alimentare", presso l'Università degli Studi di Parma; votazione 94/110.

QUALIFICHE

Abilitato alla Professione di Ingegnere nella: "I sessione 2004" dell'Esame di Stato.

OBBLIGHI DI LEVA

Assolti presso l'Associazione: "Pubblica Assistenza" di Fidenza. Conseguimento della qualifica di "Soccorritore d'Emergenza". Congedato nel giugno 2003.

LINGUE STRANIERE

Conoscenza **ottima** della lingua Inglese.

CONOSCENZE INFORMATICHE

- ✓ Pacchetto "Office"
 - ✓ Software di simulazione e di calcolo termodinamici,
 - ✓ Sistemi "CRM" (Customer Relationship Management)
-

CARRIERA LAVORATIVA

- **Fino ad anno 2003.** Impieghi stagionali, paralleli agli studi.
- **Ott.2003-Giu.2004, Parma.** Stage a progetto presso la Società d'ingegneria del settore Alimentare: "ROSSI&CATELLI".
- **Settembre 2004, Parma.** Contratto a tempo indeterminato con mansione di "Sales Engineer", presso l'ufficio italiano di "GEA Ecoflex GmbH", azienda "leader" nella produzione di scambiatori di calore. La sede italiana ha poi acquisito ragione sociale ed è stata denominata: "GEA Heat Exchangers Srl".
- **Novembre 2006, Parma.** Acquisita la qualifica di "**Sales & Project Engineer**" area "Energia", la quale include i settori: "*Oil&Gas*", *Petrolchimico*, *Produzione Energia*, *Propulsione Navale*, *Siderurgia*.
- **Gen.- Feb. 2009, Birmingham.** Esperienza lavorativa in Gran Bretagna, presso l'ufficio commerciale locale di "GEA Ecoflex GmbH".
- **Ottobre 2010, Parma.** Avanzamento al ruolo di "**Sales & Project Manager**", area Energia. Prevalente attività nei settori "Oil&Gas" e "Navale". Coordinatore di un gruppo di 4 persone ("Sales & Project Engineers"). Adeguamento del livello di inquadramento a "1° Commerciale", secondo il: "Contratto Nazionale del Commercio".

- **Maggio 2011, Bari.** Delegato GEA Heat Exchangers alla conferenza internazionale: "Carbon Capture and Storage".
- **Febbraio 2012, Parma.** Partecipazione al corso di formazione di "GEA Academy": "Contract Games", su gestione dei contratti ed aspetti legali inerenti.
- **Giugno 2013. GEA HQ, Düsseldorf.** Completato il corso di "GEA Academy": "Leadership", sul coordinamento di un gruppo di lavoro.
- **Ottobre 2014. Milano.** Sostenuto corso presso "ANIMP" di: "Proposal Management per macchine ed apparati", inerente: strategia di gara, contrattualistica, preventivazione, negoziazione.
- **Aprile 2015, Parma.** Adeguamento del contratto a "Quadro" del settore: "Commercio".
- **Gennaio 2016, Parma.** Nominato: "**Responsabile Applicazione Energia**", di "Kelvion Srl", nuova denominazione di "GEA Heat Exchangers Srl", dopo cambio di proprietà. Il nuovo incarico prevede la responsabilità per la vendita, sul mercato italiano, di tutte le tecnologie di scambio termico fabbricate dal Gruppo Kelvion, nei settori: "Oil&Gas, Power Generation, Marine, Chemical & Petro, Siderurgia".
- **Settembre 2017, Milano.** Sostenuto corso presso "ANIMP": "Sviluppo Manageriale e Leadership Situazionale", per la gestione dei rapporti in un gruppo di lavoro.
- **Marzo 2018, Venezia.** Delegato Kelvion alla Conferenza: "European Fuels Markets & Refining Strategy Conference".

ATTIVITA' LAVORATIVA

Coordinamento di un gruppo di lavoro costituito da 8 ingegneri con mansioni di "Business Development", "Proposal", "Sales", "Project Management". In dettaglio:

- 1) Valutazione delle richieste, formulazione tecnica e commerciale delle offerte;
- 2) Relazioni coi clienti:
 - i. con l'Area Tecnica, per allineare lo scopo del lavoro;
 - ii. con il Settore Commerciale, per la negoziazione della fornitura.
- 3) Gestione della commessa acquisita: interfaccia tra le produzioni (estero) e clienti italiani.
- 4) Coordinamento degli agenti attivi nel settore.
- 5) Attività di ricerca nuove opportunità. In particolare:
 - i. Organizzazione visite e seminari presso i clienti consolidati / potenziali.
 - ii. Partecipazione a conferenze ed avvenimenti fieristici in Italia ed all'estero.

ASPETTATIVE PROFESSIONALI

- Desideroso di ampliare l'esperienza lavorativa, particolarmente indirizzato all'area: "Sales".
- Dotato di ottime attitudini ai rapporti interpersonali.
- Disponibile a lavorare fuori sede.

INTERESSI

- Sport: calcio, praticato per 20 anni in società sportive dilettantistiche.
- Storia Contemporanea

