

# **DAVIDE RASTELLI**

## **Curriculum Vitae**



### **DATI ANAGRAFICI**

DAVIDE RASTELLI, nato il 04-06-1976 a Fidenza (PR).  
Residente a Fidenza (PR),  
Possessore di patente Cat."B".  
Telefono: 349 3713490  
e-mail: [davide.rastelli76@gmail.com](mailto:davide.rastelli76@gmail.com)

### **STUDI SUPERIORI**

Diploma di Perito Chimico Industriale;

### **STUDI UNIVERSITARI**

Laurea quinquennale (Vecchio Ordinamento) in Ingegneria Meccanica;  
Indirizzo: "Alimentare", presso l'Università degli Studi di Parma.

### **QUALIFICHE**

Abilitazione alla Professione di Ingegnere

### **LINGUE STRANIERE**

Conoscenza **ottima** della lingua Inglese.

### **CONOSCENZE INFORMATICHE**

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

### **ATTUALE ATTIVITA' LAVORATIVA**

Lavoro presso **Kelvion Srl**, Sales Company del Gruppo Kelvion, in Italia.

Il Gruppo Kelvion è leader mondiale nella produzione di scambiatori di calore per applicazioni industriali.

Il mio ruolo consiste nel coordinamento di un gruppo di lavoro 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 "Acquisti", per la negoziazione dei termini e condizioni della fornitura.
- 3) Gestione della commessa acquisita: interfaccia tra i siti produttivi (esteri) ed i 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.

Tipici clienti sono le società di ingegneria ed i clienti finali del settore ENERGIA, in Italia. Per Settore "Energia" s'intende: "Oil&Gas", "Power Generation", Applicazioni Chimiche, Applicazioni Siderurgiche, Applicazioni Navali.

-----

## CARRIERA LAVORATIVA

- **Gennaio 2022, Parma. Responsabile "Applicazione Energia"**, di Kelvion Srl.  
Responsabilità della vendita in Italia, per il settore "ENERGIA", delle tecnologie "Kelvion Products": Scambiatori a piastre, Sistemi per "Machine Cooling", "Dry Coolers", compresa la parte di "After Sales&Service".
- **Marzo 2018, Venezia.** Delegato Kelvion alla Conferenza: "European Fuels Markets & Refining Strategy Conference".
- **Gennaio 2016, Parma.** Nominato: "**Responsabile Applicazione Energia**", di Kelvion Srl.  
L'incarico prevede la responsabilità della vendita in l'Italia, nel settore "ENERGIA", delle tecnologie fabbricate dal Gruppo Kelvion: Scambiatori a Piastre, Tecnologie di Machine Cooling, Air Coolers, Dry coolers, Torri di raffreddamento.
- **Maggio 2011, Bari.** Delegato di GEA Heat Exchangers (nome originale di Kelvion, prima del cambio di proprietà) alla conferenza internazionale: "Carbon Capture and Storage".
- **Ottobre 2010, Parma.** Avanzamento al ruolo di "**Sales & Project Manager**", area Energia.
- **Gen.- Feb. 2009, Birmingham.** Esperienza lavorativa in Gran Bretagna, presso l'ufficio commerciale locale di "GEA Het Exchangers".
- **Novembre 2006, Parma.** Acquisita la qualifica di "**Sales & Project Engineer**" area "Energia".
- **Settembre 2004, Parma.** Contratto a tempo indeterminato con mansione di "Sales Engineer", presso l'ufficio italiano di "GEA Ecoflex GmbH", azienda "leader" mondiale nella produzione di scambiatori di calore a piastre. L'ufficio è poi stato incorporato nella "GEA Heat Exchangers Srl".
- **Ott.2003-Giu.2004, Parma.** Stage a progetto presso la Società d'ingegneria, del settore Alimentare: "ROSSI&CATELLI".
- **Sett.2002-Lugl.2003.** Svolto il Servizio Civile come soccorritore di emergenza.
- **Fino ad anno 2002.** Impieghi stagionali, paralleli agli studi.

-----  
**PRINCIPALI EVENTI DI FORMAZIONE PROFESSIONALE**

- **Marzo 2023, Francoforte.** Training internazionale organizzato da Kelvion Holding GmbH, su strategia di vendita “Miller-Heiman”, per progetti complessi di tipo B2B.
- **Settembre 2017, Milano.** Corso su “Sviluppo Manageriale e Leadership Situazionale”, sulla gestione dei rapporti in un gruppo di lavoro ampio.  
Organizzatore: “ANIMP” (Associazione Nazionale di Impiantistica Industriale).
- **Ottobre 2014, Milano.** Corso di: “Proposal Management per Macchine ed Apparat”, inerente: strategia di gara, contrattualistica, preventivazione, negoziazione.  
Organizzatore: “ANIMP” (Associazione Nazionale di impiantistica industriale).
- **Giugno 2013, Düsseldorf.** Corso di “Leadership”, sul coordinamento di un gruppo di lavoro; organizzatore: “GEA Academy”:
- **Febbraio 2012, Parma.** Corso: “Contract Games”, su negoziazione ed aspetti legali dei contratti B2B per macchine industriali; organizzatore: “GEA Academy”:

-----  
**NOTE PROFESSIONALI**

- Desideroso di ampliare la propria esperienza lavorativa.
- Dotato di ottime attitudini ai rapporti interpersonali.
- Abituato al lavoro fuori sede.

**INTERESSI**

- Sport. Per molti anni ho praticato il gioco del calcio, in categorie categorie dilettantistiche.
- Appassionato di storia contemporanea.

Fidenza, 02-04-2024

Davide Rastelli



Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell'art. 13 GDPR