

GIANLUCA PROIETTI – EMBA

Vanto una pluriennale esperienza nel settore Utilities, specialmente nelle energie rinnovabili, dove negli anni ho ricoperto ruoli sempre responsabilmente crescenti sino a ricoprire posizioni direttive a livello di General Manager o Country/Regional Director, sia in un contesto Italiano che internazionale, gestendo team di lavoro interdisciplinari e multiculturali composti da personale Italiano e straniero

Per rafforzare e consolidare le esperienze maturate nel mio percorso professionale, da Maggio 2023 a Marzo 2025 ho deciso di frequentare la Luiss Business School per conseguire il titolo di Executive MBA.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Da Gen 2025 ENVISION ENERGY ITALIA SRL – ROMA

VICE PRESIDENT OF SALES ITALY – AMMINISTRATORE UNICO

Riporto diretto verso il Presidente Europa

**JOB DESCRIPTION
E PRINCIPALI
RESPONSABILITA'**

- Avvio della azienda e sviluppo del mercato BESS e WIND in Italia
- Focus su opportunità MACSE e Capacity Market
- Relazioni commerciali con ENEL, ContourGlobal e OX2 a livello globale
- Gestione di volumi d'ordine > 50 MUSD il primo anno
- Gestione di un team internazionale (Italia + Cina) e coordinamento risorse nei progetti ENEL internazionali

Gestisce un team di 9 persone composto da personale Italiano e cinese

Da Mar. 2019 a Gen. 2025 HUAWEI TECHNOLOGIES ITALIA SRL - ROMA

GKAD VICE PRESIDENT & ENEL DEPARTMENT DIRECTOR

Riporto diretto verso SOLAR GLOBAL TEAM (HQ) e ITALY REP OFFICE

**JOB DESCRIPTION E
PRINCIPALI
RESPONSABILITA'**

- Rappresentanza dell'azienda verso i Global Account attivi in Europa nel settore FV e Storage
- Supervisione di tutte le attività ENEL worldwide (Solar + Storage)
- Gestione di volumi d'ordine annui > 200 MUSD
- Gestione team internazionale (Italia, Cina, Spagna)
- Oltre 4 GW contrattualizzati con ENEL in LATAM, Europa e Italia
- Aggiudicazione della gara BSS 1.5 GWh in Cile (>200 MUSD)
- Aggiudicazione del 1° Grid Forming BSS in Spagna (8 MWh)
- Frame Agreement firmato con ENEL X eHome/eIndustry per fornitura inverter FV
- Coordinamento risorse nei diversi Paesi ENEL (Messico, Panama, Colombia, Perù, Cile, Brasile, Spagna, Italia, Grecia)
- Sviluppo mercato Italia: crescita ricavi da 15M€/anno a >500M€/anno entro il 2022

Da Lug 2023
– attuale

ITALIA SOLARE
Associazione Italia Solare

Italia

MEMBRO DEL CONSIGLIO DIRETTIVO E RAPPRESENTANTE NEL COMITATO CEI

JOB DESCRIPTION E
PRINCIPALI
RESPONSABILITA'

- Italia Solare è la principale associazione fotovoltaica italiana, con oltre 1200 aziende associate e più di 3500 operatori del settore.
- Promozione e tutela dello sviluppo del mercato fotovoltaico nazionale, in dialogo con istituzioni, associazioni e gestori di rete.
- Rappresentanza ufficiale dell'associazione presso il **CEI (Comitato Elettrotecnico Italiano)**.
- Contributo alla definizione e aggiornamento dei requisiti tecnici per gli operatori del settore fotovoltaico in Italia.

Da Mag. 2017
. Mar 2019

CONVERT ITALIA SPA
Produttore Tracker

Roma – Buenos Aires

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER – COUNTRY MANAGER ARGENTINA

Riporto diretto verso il CEO

JOB DESCRIPTION E
PRINCIPALI
RESPONSABILITA'

- Direzione e supervisione di tutte le attività di Business Development nell'area LATAM.
- Apertura e Gestione operativa e commerciale come Country Manager di **Convert Argentina**.
- Analisi di mercato, sviluppo nuovi clienti e nuovi mercati, attività di pre-sales e relazioni istituzionali.
- Registrazione formale della società **Convert Argentina de Energías Renovables** (settembre 2017).
- Registrazione del **Convert Tracker** come produzione locale in Argentina (ottobre 2017).
- **249,3 MW** contrattualizzati tra novembre 2017 e gennaio 2018, tra cui:
 - 30 MW – San Luis
 - 93,3 MW – San Juan
 - 100 MW – Cafayate
 - 26 MW – San Juan
- Generazione di oltre **60 MUSD** di ricavi nei primi due anni.

Mag. 2016
Apr. 2017

PROGETTI INTERNATIONAL SPA
EPC Internazionale del gruppo Merloni

Milano

DIRETTORE COMMERCIALE

Riporto diretto verso il CEO

JOB DESCRIPTION E
PRINCIPALI
RESPONSABILITA'

- Direzione e supervisione di tutte le attività dell'area Sales in un contesto EPC internazionale nel settore delle energie rinnovabili.
- Analisi di mercato e definizione delle strategie commerciali di medio-lungo periodo.
- Gestione e sviluppo delle relazioni con clienti strategici e partner tecnologici.
- Supervisione del posizionamento commerciale dell'azienda e coordinamento con la supply chain.
- Definizione degli obiettivi commerciali, dei business plan e delle strategie di vendita con il CEO.

Gen. 2015
Apr. 2016

SOL REAL CENTROAMERICA

Panama City

PARTNER, O&M E PROCUREMENT MANAGER

Riporto diretto verso il CEO

JOB DESCRIPTION E PRINCIPALI RESPONSABILITA'

- Direzione e supervisione di tutte le attività di procurement e project management per impianti fotovoltaici utility-scale.
- Gestione dei progetti principali:
 - **Don Felix – 10 MW**
 - **Divisa Solar – 10 MW** (solo attività di linea di connessione)
 - **Estensione sottostazione HV Llano Sanchez** per accogliere ulteriori **100 MW**
- Progettazione e costruzione della linea di connessione da **60 MW per Enel Green Power**.
- Sviluppo di un portafoglio di **circa 200 MW**, di cui:
 - **60 MW** per Enel Green Power
 - **40 MW** per investitori locali
- Definizione modello organizzativo, budget e approvvigionamenti necessari per ciascun progetto.
- Individuazione e gestione di partner tecnologici e commerciali.
- Sviluppo delle aree procurement, project management e O&M, definendo un modello operativo scalabile.

Jan. 2014
Dec. 2014

OEMPV SRL

Rovigo

*Società del gruppo AIEM operante nella gestione di parchi fotovoltaici large scale.
Impiegati: >40 - Turnover: 30-40 milioni€*

GENERAL MANAGER

Riporto diretto verso il CEO

JOB DESCRIPTION E PRINCIPALI RESPONSABILITA'

- Direzione e supervisione delle attività operative della Azienda.
- Gestione di un portafoglio di Impianti che eccede i 50MW distribuiti su tutto il territorio Italiano.
- Definizione della strategia di marketing e budgeting della Azienda:
- Studi di fattibilità e sviluppo del business plan della Azienda definendo il potenziale mercato obiettivo, definendo la segmentazione dei clienti e dei nuovi canali di sviluppo commerciale
- Identificazione di nuovi partner che supportino lo sviluppo commerciale
- Implementazione e monitoraggio delle attività di manutenzione del gruppo AIEM nelle diverse countries Cile, SudAfrica, Panama, definendo modelli e struttura organizzativa
- Contribuito a raddoppiare il volume di affari portandolo da una gestione di 50MW annui a 100MW.
- Implementazione delle partnership con i principali leader tecnologici del momento Elettronica SANTERNO, NIDEC (Answer Drives - Ansaldo group), KACO.

Feb./Dic.
2013

OFFICINAE VERDI SPA

Roma

*Azienda operante nel settore delle energie rinnovabili create dalla JV tra UniCredit e WWF.
Impiegati: > 20 - Turnover: > intorno 2 milioni di €*

OPERATION & MAINTENANCE E ASSET MANAGER

Riporto verso il Direttore Operation

**JOB DESCRIPTION
E PRINCIPALI
RESPONSABILITA'**

- Responsabile delle attività di costruzione e manutenzione di Impianti fotovoltaici, gestendo un portafoglio di oltre 250MW distribuiti su tutto il territorio italiano
- Coordinamento di tutte le fasi di preparazione ed implementazione dei progetti: studio di fattibilità, definizione della soluzione e sviluppo dello schedule di Progetto
- Monitoraggio continuo delle single fasi di costruzione degli Impianti con garanzia del raggiungimento degli obiettivi nei tempi, budget e qualità previsti
- Responsabile della progettazione ed implementazione del Progetto di Asset Management per la gestione di circa 250 impianti Fotovoltaici Utility scale finanziati da Unicredit Leasing, con un contratto pluriennale per la gestione del valore di oltre 2 milioni di Euro.

**Mar./Dic.
2012**

GENERA SPA

*EPC Company
Impiegati: > 60 - Turnover: > 40 milioni of €*

Narni (TR)

OPERATION & MAINTENANCE MANAGER

Riporto diretto verso il CEO

**JOB DESCRIPTION
E PRINCIPALI
RESPONSABILITA'**

- Responsabile della divisione Manutenzione di grandi Impianti fotovoltaici. Coordinamento di uno staff compost da oltre 20 persone tra Area manager e tecnici specializzati distribuiti su tutto il territorio Italiano, con l'obiettivo di massimizzarne l'organizzazione ed assicurarne gli obiettivi di vendita, marginalità e market share previsti.
- Gestione delle relazioni e contrattualistica con i clienti e fornitori per le specifiche attività di manutenzione, negoziando le Migliori condizioni per la Azienda.
- Responsabilità del P&L del dipartimento.
- Gestione delle relazioni con il GSE per tutte le attività post-installazione.
- Organizzazione e implementazione del modello organizzativo per la gestione della manutenzione in nuovi paesi come Romania e Brasile.
- Definizione dei processi operative ed implementazione della struttura organizzativa del dipartimento.

**Set. 2010
Feb. 2012**

SOLARIG ITALIA O&M

*Società specializzata nella attività di O&M per PV Plant
Impiegati: > 30 - Turnover: > 4-5 milioni of €*

Roma

GENERAL MANAGER

Executive: Riporto diretto verso International Operation Manager

**JOB DESCRIPTION
AND MAIN
RESPONSIBILITY**

- Sviluppo commerciale del portafoglio Gestione Impianti Fotovoltaici e coordinamento organizzativo di un team compost da oltre 30 risorse distribuito sul territorio Italiano tra Area Manager e tecnici Specializzati
- Definizione del modello Organizzativo e strategico sul corto/medio/lungo termine, con speciale riferimento sugli obiettivi di fatturato e crescita delle risorse.
- Budgeting, e monitoring del P&L del dipartimento.
- Espansione del parco Impianti gestito da un totale di 63MW a 108MW portando ad un valore di revenue pari a circa 5M€ annui

**Sept. 2001
Sept. 2010**

EVERIS ITALIA SPA (ORA NTT DATA)

*Società internazionale di consulenza
Impiegati: > 200 in Italia, > 4000 worldwide - Turnover: > 10 milioni € in Italia, > 300 milioni € worldwide*

Roma, Madrid, Abu Dhabi

MANAGER SETTORE UTILITIES – RESPONSABILE QUALITÀ

JOB DESCRIPTION E PRINCIPALI RESPONSABILITÀ

- Manager del settore Utilities con gestione di clienti sia sul territorio Italiano che estero quali HERA, ADDC (Abu Dhabi Distribution Company), ADWEA (Abu Dhabi Water&Electricity Authority), A2A, ENDESA ITALIA, MPE (Merloni Progetto Energia), VIESGO (Utility spagnola).
- Responsabile Qualità per l'Italia dal 2005 al 2008.

Feb. 1999
Set. 2001

SIVA SPA

Roma, La Paz (Bolivia)

Società operante nel settore IT.

Impiegati: > 30 in Italia, > 20 in Bolivia - Turnover: > 5 milioni di €

IT CONSULTANT

I brought back to Italy Director General, Director of Branch Bolivia

JOB DESCRIPTION E PRINCIPALI RESPONSABILITÀ

- Attività di consulenza nel ramo IT. Principali clienti Telecom Italia, SKY, SEAT PAGINE GIALLE, ENTEL Bolivia.
- Contribuito alla apertura della filiale in Bolivia nel roll-up di un progetto per conto di Entel Bolivia (società del gruppo Telecom Italia).

EDUCATION AND TRAINING

STUDI

2023 – 2025 Executive MBA – LUISS BUSINESS SCHOOL

1997 - Degree in Information Technologies engineering

University of Rome "La Sapienza".

FORMAZIONE

Financial Concepts for the company - corporate everis University, 2009.

Advanced Techniques of Negotiation - Cortese Consulting Milan, 2006.

Leadership, Team work and time management - Consulting Cortese, Milan, 2006.

Internal Auditor of Quality, Madrid, 2002.

Internal Auditor of Quality - Sistec Srl Rome, 2002.

LANGUAGES

Inglese: High level Spagnolo: Fluente Italiano: Nativo