

# Andrea Rovera

**Manager del settore fotovoltaico e della transizione energetica, con esperienza nello sviluppo del business, nella costruzione di reti commerciali e nella rappresentanza di filiera in Italia e in Europa.**



Andrea Rovera opera nel mercato dell'energia dal 2006 e ha costruito un percorso professionale interamente sviluppato nel fotovoltaico, combinando formazione ingegneristica, visione commerciale e presidio delle dinamiche industriali del settore.

Nel corso della sua carriera ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità presso operatori internazionali e aziende di riferimento della filiera, maturando competenze che spaziano dallo sviluppo mercato al posizionamento di brand, dalla gestione di canali distributivi al dialogo con EPC, investitori e stakeholder istituzionali. La sua traiettoria mostra una progressiva specializzazione, accompagnata da una solida base tecnica di formazione ingegneristica e da una costante attenzione ai temi regolatori, di filiera e di sviluppo del business.

Il suo ingresso nel mondo del lavoro avviene già in una fase vicina al completamento degli studi universitari. Dopo esperienze iniziali in contesti differenti, tra cui formazione, orientamento universitario e attività di comunicazione, nel 2006 inizia a muoversi stabilmente nel settore energetico, prima con incarichi commerciali legati alla vendita di energia per clienti business e poi, subito dopo, con un progressivo avvicinamento al fotovoltaico. Questo passaggio è significativo perché mostra la capacità di Rovera di trasferire competenze commerciali generali in un comparto che, proprio in quegli anni, stava iniziando a strutturarsi in Italia come mercato industriale vero e proprio.

Il primo passaggio rilevante nel fotovoltaico arriva con **Schüco** International Italia, oggi Viessmann, dove tra il 2010 e il 2010/2011 lavora come Technical Sales nella divisione Solar. In questo ruolo si occupa dello sviluppo del mercato nel Nord-Ovest Italia, della promozione tecnica presso studi e progettisti, della ricerca di nuovi clienti e del supporto alla fase di progettazione ed esecuzione dei lavori. È una fase importante della sua carriera perché unisce competenze tecniche e commerciali, definendo un profilo che resterà costante anche negli anni successivi: non un semplice venditore, ma un professionista capace di dialogare con clienti, progettisti e operatori di cantiere.

Tra il 2010 e il 2012 entra in **Enfinity** Italia, inizialmente come Account Manager e poi come Country Sales Manager della Trade Division. Qui amplia in modo netto il perimetro delle proprie responsabilità: non si occupa più soltanto di sviluppo commerciale, ma anche di gestione di team, market analysis,

marketing, product management, attività di comunicazione e coordinamento economico-amministrativo. Il suo incarico comprende inoltre la supervisione di vendite e back office, con responsabilità su fatturati e recupero crediti. Questo passaggio segna l'inizio della sua maturità manageriale, perché Rovera inizia a lavorare sulla costruzione di divisioni commerciali e non solo sulla gestione di singoli clienti o territori.

Nel 2012 approda in **Trina Solar** Development e poi in Trina Solar Italy, dove rimane fino al 2016. In questa fase consolida il proprio posizionamento nel fotovoltaico industriale e nella distribuzione, lavorando sul canale dealer/distributor e sul supporto agli EPC, anche su mercati esteri. Il suo ruolo è particolarmente rilevante perché coincide con la diffusione di modelli commerciali più evoluti nel solare, in cui il valore non sta solo nel prodotto, ma nella capacità di costruire canali, relazioni e strategie di penetrazione locale. Rovera si occupa di business development in Italia, Malta e altri mercati, contribuendo anche al lancio di nuovi prodotti e all'adattamento alle esigenze normative nazionali.

Nel 2018 assume in **Kiwa** Cermet Italia il ruolo di Sales EMEA per il comparto Solar & Renewable. In questo incarico il suo profilo diventa ancora più tecnico e consulenziale: si occupa di studi di prefattibilità, ispezioni qualità, test, audit, calibrazione di sistemi di monitoraggio, analisi delle performance e due diligence tecnico-legale-amministrativa, oltre che di certificazione di componenti, inverter, batterie e sistemi di accumulo. È una fase che arricchisce molto il suo bagaglio, perché lo porta a dialogare non solo con il lato commerciale della filiera, ma anche con quello della qualità, della conformità e della certificazione.

Dal 2018 al 2020 Rovera lavora in **Talesun** Energy Solutions come Sales Manager, con responsabilità sul mercato dei moduli fotovoltaici nel Sud-Est Europa. Anche qui il perimetro è ampio: sviluppo di mercato, supporto al project development, relazioni con fondi, asset manager, O&M, EPC e distributori, oltre al presidio di mercati come Italia, Grecia, Turchia e Moldavia. In questi anni appare già chiaramente la direzione che prenderà la sua carriera: l'unione tra vendite, sviluppo internazionale, presidio tecnico-commerciale e lettura evoluta delle dinamiche di mercato.

Un ulteriore salto avviene nel dicembre 2019, quando entra nel Consiglio Direttivo di **Italia Solare**, l'associazione di riferimento del fotovoltaico italiano. Il ruolo associativo non è accessorio, ma centrale nella costruzione del suo profilo: Rovera diventa infatti una figura riconosciuta anche sul piano istituzionale e di rappresentanza della filiera: membro del consiglio direttivo, Coordinatore del gruppo di lavoro sulla "Filiera produttiva e approvvigionamenti sostenibili", rappresentante dell'associazione nei Workflow di **SolarPower Europe** dedicati alla Manifattura, alla Sostenibilità dei prodotti e alla Sostenibilità della supply chain. Questo elemento è importante perché indica una competenza ormai non più solo commerciale, ma anche di sistema, con un coinvolgimento nelle principali discussioni su industria, supply chain e politiche energetiche.

Tra il 2020 e il 2023 Rovera ricopre il ruolo di Sales Director in **Wattkraft** GmbH & Co. KG, con responsabilità sul business in Italia e in diversi mercati dell'Europa meridionale e orientale. In questa fase si concentra in particolare sulla divisione moduli, con focus su Canadian Solar e attività di cross-selling con la divisione inverter Huawei. Il ruolo gli consente di operare su mercati complessi, gestendo clienti come fondi, asset management, O&M, EPC e distributori in aree quali Italia, Slovenia, Romania, Albania e Grecia. Questa esperienza conferma la sua capacità di agire in contesti internazionali e di coordinare strutture commerciali multicanale.

A fine 2023 inizia una nuova fase in **Aiko Solar** Italy, dove viene nominato Country Manager per l'Italia, assumendo la responsabilità della crescita nazionale dell'azienda. Nel profilo emerge chiaramente il suo ruolo di costruttore di mercato: non si limita a vendere prodotti, ma imposta il posizionamento del brand, sviluppa la rete distributiva, definisce i requisiti tecnici e normativi per operare in Italia e struttura un'organizzazione commerciale con business developer, supporto marketing e procedure di after-sales. È il punto di arrivo naturale di un percorso costruito per gradi, dove esperienza tecnica, conoscenza del settore e leadership commerciale convergono in una responsabilità pienamente manageriale.

Nel 2023 e nel 2026 il suo profilo assume anche una dimensione sempre più istituzionale e di contenuto. Oltre al ruolo in Italia Solare, entra nel board di **Solaritaly** e, dal gennaio 2026, nell'advisory board di **Solar & Storage Live** Italia, contribuendo alla definizione dell'agenda e dei contenuti dell'evento. Questo conferma che Rovera è oggi percepito non solo come manager di mercato, ma come voce autorevole del settore, capace di leggere trend, investimenti, supply chain e dinamiche della transizione energetica.

Oggi è Country Manager di **Gruppo Green Design**, con la responsabilità di sviluppare il business della divisione fotovoltaica e coordinarne l'approccio commerciale e tecnico nei segmenti C&I e utility.

Sul piano formativo, la carriera è sostenuta da una base accademica coerente e da una forte propensione all'aggiornamento continuo. Si laurea in **Ingegneria per l'Ambiente e il Territorio** all'Università di Genova e completa poi un Master di secondo livello in sviluppo e gestione del mercato energetico elettrico, sempre a Genova, con una tesi dedicata allo sviluppo del mercato fotovoltaico, alle criticità gestionali e alle prospettive di crescita. Questa formazione spiega bene la sua capacità di muoversi con sicurezza tra aspetti tecnici, regolatori e commerciali.

A ciò si aggiungono numerosi corsi post-universitari su leadership, business development, stakeholder management, comunicazione e vendita, che mostrano un profilo attento non solo alla specializzazione tecnica, ma anche alla crescita manageriale continua.