

# Andrea Calaudi

## Curriculum Vitae

### Informazioni personali

|                       |                                                                                          |
|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Nato</b>           | 14.01.1981                                                                               |
| <b>Residenza</b>      | Monza                                                                                    |
| <b>Stato Civile</b>   | Coniugato                                                                                |
| <b>Cell</b>           | +39.338.6258107                                                                          |
| <b>Mail</b>           | <a href="mailto:andrea.calaudi@gmail.com">andrea.calaudi@gmail.com</a>                   |
| <b>Public Profile</b> | <a href="http://www.linkedin.com/in/andreacalaudi">www.linkedin.com/in/andreacalaudi</a> |



### Profilo

Manager con oltre 15 anni di esperienza nel settore energetico, specializzato nella **gestione e nello sviluppo di progetti complessi di generazione ed efficienza energetica**, con un **focus strategico su fotovoltaico e BESS su media e larga scala**. Attualmente **Head of Project Large Scale presso SMA Italia Srl (Gruppo SMA AG)**, con responsabilità sul coordinamento e gestione della divisione dedicata a nuovi impianti, revamping/repowering e service solutions nel segmento *Utility Scale* e *Large Commercial*.

Esperienza consolidata in **business development, project management e strategic sales**, con forte competenza tecnica, gestionale e finanziaria. Abituato a gestire negoziazioni complesse e a costruire partnership con **IPP, utilities, fondi di investimento, EPC e clienti industriali** e a guidare iniziative di crescita sostenibile nel mercato energetico.

Unisco **visione strategica e leadership operativa** orientata ai risultati, alla collaborazione interfunzionale e all'innovazione, con l'obiettivo di creare valore e relazioni di lungo periodo.

### Esperienze Professionali

#### **09/2023 – Presente – Head of Project Sales Large Scale – SMA Italia Srl – Gruppo SMA Solar Technology AG**

Responsabile della divisione dedicata a **nuovi impianti fotovoltaici e BESS, revamping/repowering e service solutions** nei segmenti *Utility Scale* e *Large Commercial*.

- Guida e coordinamento del team commerciale e marketing, con responsabilità su strategie di vendita, posizionamento e sviluppo del business;
- Definizione e implementazione di piani di crescita e obiettivi di performance;
- Supervisione integrata delle funzioni tecniche, operative e di project management;
- Gestione diretta di key account strategici (IPP, Utilities, Fondi di investimento, EPC, Clienti industriali);
- Allineamento strategico con HQ e stakeholder per assicurare coerenza tra obiettivi di vendita, marketing e sviluppo del business.

#### **12/2019 – 08/2023 – KAM Large Scale & Service Sales – SMA Italia Srl – Gruppo SMA Solar Technology AG**

Sviluppo commerciale nel segmento *Utility Scale* e *Large Commercial*, con focus su soluzioni fotovoltaiche e servizi post-vendita.

- Sviluppo e gestione di opportunità di business attraverso scouting, analisi di mercato e valutazione tecnico-economica dei progetti;
- Gestione delle relazioni strategiche con sviluppatori, EPC, utilities, fondi di investimento e clienti industriali;
- Supporto tecnico-commerciale per l'individuazione delle soluzioni più efficaci in termini di performance e redditività;
- Sviluppo e implementazione di strategie di Key Account Management a livello territoriale;
- Gestione del business plan, forecast e reportistica, con piena responsabilità sui risultati di vendita;
- Negoziazione e gestione contrattuale per progetti complessi nel segmento Utility;
- Coordinamento con HQ e dipartimenti interni (tecnico, legale, amministrativo, service) per l'allineamento operativo e commerciale;
- Supporto alle attività di marketing e rappresentanza aziendale in eventi, webinar e iniziative di formazione.

Settori/Interlocutori: Independent Power Producer (IPP); Utilities; Settore Industriale; Fondi di Investimento; Progettisti; Sviluppatori.

Ambiti e Tecnologie: Fotovoltaico; Storage; Energy Management.

**SMA Solar Technology è la prima azienda al mondo nella produzione di inverter e di soluzioni integrate per il mercato fotovoltaico.**

**Nata nel 1981, è ancor'oggi leader indiscussa a livello globale.**

## **11/2017 – 11/2019 – Senior Sales & Project Manager – Enerqos Energy Solutions Srl (Gruppo AMARESCO)**

Responsabile dello **sviluppo, vendita e realizzazione di progetti di generazione ed efficienza energetica**, anche tramite la costituzione di SPV dedicate.

- Definizione di strategie commerciali e piani di sviluppo di mercato;
- Conduzione di due diligence tecniche e finanziarie e predisposizione di report di gestione;
- Elaborazione di offerte e gestione della contrattualistica commerciale e tecnica;
- Negoziazione di accordi di investimento con fondi di private equity interni ed esterni;
- Coordinamento delle attività di project management nelle fasi di sviluppo, realizzazione e post-vendita;
- Gestione dei rapporti con enti, fornitori e clienti, in collaborazione con le diverse funzioni aziendali.

Settori/Interlocutori: Settore Industriale (siderurgico; alimentare, logistico); Settore Agricolo

Ambiti e Tecnologie: Energy Management; TEE; Biomassa; Impiantistica; Illuminazione; Fotovoltaico; Cogenerazione.

**Enerqos Energy Solutions Srl è una delle principali ESCo a livello nazionale specializzata nella consulenza, gestione e realizzazione di soluzioni su misura volte a individuare tutte le potenziali migliori da apportare al fine dell'abbattimento dei costi energetici.**

## **01/2014 – 10/2017 - Sales Manager – Enpower S.r.l.**

Responsabile commerciale per lo sviluppo e la vendita di **soluzioni integrate di generazione ed efficienza energetica** per clienti industriali e civili.

- Sviluppo di progetti di generazione energetica, da fonti rinnovabili e convenzionali, e di interventi di efficienza energetica (audit, diagnosi, monitoraggio e ottimizzazione dei consumi);
- Promozione di soluzioni innovative di e-mobility e sviluppo di stazioni di ricarica per veicoli elettrici;
- Elaborazione di offerte O&M per impianti produttivi e progetti di impiantistica industriale e civile;
- Gestione completa del ciclo di vendita, dalle trattative commerciali al post-vendita, inclusa l'interfaccia con enti e clienti per l'accesso ai sistemi incentivanti;
- Definizione delle strategie commerciali, pianificazione di budget e forecast, e sviluppo del brand aziendale in sinergia con le attività di marketing.

Settori/Interlocutori: Settore Industriale (manifatturiero; alimentare, logistico) GDO, Settore Agricolo.

Ambiti e Tecnologie: Diagnosi energetiche; Impiantistica; O&M; TEE; E-Mobility; Illuminazione; Biomassa; Fotovoltaico; Cogenerazione.

**Enpower srl è un'affermata realtà nazionale (SSE e Main Contractor) specializzata nella realizzazione e gestione di impianti di Generazione Energetica ed operativa in tutte le attività nel comparto dell'Efficienza Energetica.**

## **12/2008 – 12/2013 – National Area Manager – Enfinity Italia Srl- Gruppo Belga Enfinity NV**

Sviluppo, vendita e realizzazione di impianti fotovoltaici di media e grande taglia e della commercializzazione di componentistica fotovoltaica per il mercato nazionale.

- Sviluppo e gestione di progetti fotovoltaici "turn-key" nei segmenti industriale, agricolo e terziario, con supervisione dell'intero iter tecnico e autorizzativo;
- Ricerca e sviluppo di siti idonei e gestione dei rapporti con enti locali, GSE, AEEG, Enel/Terna e autorità competenti;
- Definizione e attuazione di strategie commerciali e piani di crescita, con responsabilità sui risultati economici e margini (P&L);
- Coordinamento di una rete vendita nazionale composta da dieci agenti e supervisione delle attività di business development;
- Gestione delle relazioni con partner strategici e stakeholder e supporto attivo alle strategie di marketing e posizionamento del brand sul mercato italiano.

Settori/Interlocutori: Agricolo; Industriale, Terziario.

Ambiti e Tecnologie: Fotovoltaico.

**Enfinity Italia Srl è un primario operatore internazionale attivo nello sviluppo e nella realizzazione di impianti di produzione di energia da fonti fotovoltaiche.**

## **11/2007 – 11/2008 - Project Developer - Gamesa Italia S.p.A. - Gamesa S.A (oggi Gamesa- Siemens)**

Promozione e sviluppo di parchi eolici con gestione integrale delle fasi di analisi, sviluppo e autorizzazione.

- Selezione dei siti potenzialmente vocati all'installazione di parchi eolici;
- Gestione dei rapporti con proprietari terrieri e con gli enti locali e le Amministrazioni pubbliche per le autorizzazioni necessarie alla costruzione degli impianti;
- Partecipazione attiva in tutte le fasi del processo di predisposizione e realizzazione;

Ambiti e Tecnologie: Eolico.

**Gamesa è uno dei più importanti gruppi internazionali attivo nella costruzione di aerogeneratori e nello sviluppo e realizzazione di parchi eolici.**

## **05/2005 – 12/2006 - Agronomo - Quality Manager - Cantina Cerveteri Sca – Cantina Falesco**

Responsabile del **controllo qualità e gestione agronomica della filiera produttiva** vitivinicola, dalla coltivazione alla vinificazione.

- Gestione tecnica e analitica delle produzioni agricole, con monitoraggio visivo e chimico-fisico delle uve in fase pre e post raccolta;
- Definizione delle linee qualitative in funzione delle caratteristiche del prodotto atteso e supporto tecnico ai conferitori;
- Controllo qualità durante le fasi di vinificazione e affinamento, fino al confezionamento del prodotto finito;
- Attività promozionali e commerciali, a supporto del posizionamento dei prodotti sul mercato.

## **Istruzione e Formazione**

---

- **2023 – CEGOS** – Certificazione Internazionale – Motivare e gestire la forza vendite;
- **2019 – 24ORE Business School - Executive Master's degree** - Innovation Strategy, Big Data & Digital Transformation;
- **2012/2013 – REXEL ITALIA** - Corso di Formazione Dialux e progettazione illuminotecnica;
- **04/2012- 07/2012 – Scuola di formazione IPSOA** – Energy Manager;
- **2008 – IUAV VENEZIA - Master's degree, 196h (110/110)** - Energy Efficiency;
- **2007 – POLITECNICO MILANO - Master's degree, 980h (110/110)** - Renewable Energy and Sustainable Generation;
- **2000/2006 – UNIVERSITA' DELLA TUSCIA - Laurea in Scienze e Tecnologie Agrarie (110/110) – SPECIALIZZAZIONE IN VITIVINICONTURA ED ENOLOGIA** – Pubblicazione Tesi, con merito, su *"Italian Journal Food Science"* (n.2, vol.19 – 2007)
- **1994/1999 – Diploma Maturità Scientifica**;

## **Conoscenze Linguistiche ed Informatiche**

---

Italiano - Madrelingua

Inglese – B2;

MICROSOFT OFFICE (Outlook, Excel, Word e PowerPoint); AUTOCAD; DIALUX; SALESFORCE; SAP; SKETCHUP.

## **Capacità e competenze relazionali/personali**

---

Spiccata attitudine relazionale volta soprattutto a comprendere e anticipare le esigenze dell'interlocutore, a soddisfare le aspettative dello stesso e a stabilire un rapporto caratterizzato da empatia e fiducia. Capacità di adeguamento tempestivo al cambiamento nonché forte adattabilità ad eventuali e potenziali cambi di settori e attività. Ambizione e assunzione del rischio, perseveranza, puntualità, capacità di problem solving e attitudine all'apprendimento, capacità di lavorare in team e forte orientamento all'integrazione in tutti i contesti aziendali.

## **Attività**

---

- **2012-2014 – Progetto “Energia e speranza dal sole”**: Progetto portato avanti in cooperazione con la ONLUS SUDIN che ha riguardato la consulenza, la fornitura e l'installazione di due impianti fotovoltaici "stand alone" per una scuola ed un dormitorio (Ireneo Dud Vocational Training Center), a Berghel, nella regione dei laghi nel Sud del Sudan.  
Il progetto ha avuto continuità operativa nel tempo, fino al 2014, anche per attività di consulenza tecnica, dimensionamento e fornitura di impiantistica e sistemi di "storage" per la generazione di energia elettrica per l'ospedale di Rumbek.  
*Link al progetto:* <https://www.lifegate.it/persone/stile-di-vita/sud-sudan-fotovoltaico>
- Forte interesse verso i temi legati alla “sostenibilità”. Realizzazione – in corso – di un programma di insegnamento e sensibilizzazione alla materia (**Educazione allo sviluppo sostenibile**);
- Sport (praticato anche in passato a livello agonistico – Atletica); Lettura; Musica (Suono pianoforte e chitarra).

