

Davide Spaggiari

Founder & CEO Lyteboard™ · Sales Engineering Pragma S.r.l. ·
Founder INCANTO

EMAIL mail@davidespaggiari.com

WEB davidespaggiari.it

STARTUP lyteboard.com

LUOGO Vignola (MO), Italia

NATO 08 / 09 / 2000

CURRICULUM VITAE · 2026

● MEMBRO ATTIVO CONFINDUSTRIA GIOVANI IMPRENDITORI

PROFILO

Imprenditore digitale, progettista meccanico e sviluppatore software. Trasformo idee in business concreti, con attenzione ai dettagli e un focus costante su *semplicità* ed efficacia dell'esperienza utente.

Unisco visione imprenditoriale, approccio analitico e competenze tecniche end-to-end: dalla progettazione CAD allo sviluppo SaaS, dal sales engineering alla gestione di brand digitali scalabili.

01 - ESPERIENZA

Percorso *professionale*

2026 - oggi

4 mesi

IN CORSO

Founder & CEO

Lyteboard™ — lyteboard.com

Lyteboard nasce da un'esigenza concreta: semplificare la gestione dei contenuti social. Ho sviluppato la piattaforma da zero per offrire uno strumento intuitivo e accessibile, pensato per piccole imprese, freelance e creator.

A differenza dei software tradizionali, spesso complessi e pensati per grandi team, Lyteboard permette di pianificare, approvare e analizzare i contenuti in modo semplice ed efficace, tutto in un unico spazio di lavoro.

Il progetto è in continua evoluzione: lo sviluppo prosegue ogni giorno con l'obiettivo di rendere il social media management sempre più immediato e alla portata di tutti.

2025 - oggi

1 anno

IN CORSO

Sales Engineering

Pragma S.r.l. — Fontevivo (PR)

Dopo l'acquisizione e il rebranding di Metalmeccanica Spaggiari in Pragma, ricopro un ruolo trasversale che unisce marketing, backoffice commerciale e costificazione tecnica. Redigo offerte, calcolo costi e tempi ciclo dei macchinari, e gestisco il rapporto tra la parte tecnica e quella commerciale.

Percorso *professionale*

2022 – 2025
3 anni 5 mesi

Progettista Meccanico

Spaggiari Automazione — Fontevivo (PR)

Sono entrato in azienda come progettista meccanico, occupandomi della progettazione, del dimensionamento e dei calcoli strutturali di impianti e componenti per sistemi di movimentazione e magazzini automatici.

Ho lavorato allo sviluppo di soluzioni su misura per clienti industriali, seguendo i progetti dal concept alla messa in servizio, e apportando migliorie alle macchine per eliminare lavorazioni non necessarie e ottimizzare i tempi di produzione.

Durante questo periodo l'azienda, fondata nel 1976, è stata acquisita, avviando un processo di riorganizzazione e rebranding sotto il nome Pragma Srl.

2021
3 mesi

Venditore

Ferramenta Emiliana S.r.l.s. — Valsamoggia (BO)

Vendita al banco con consulenza tecnica sui prodotti e gestione del rapporto diretto con clienti privati e professionali. Ho sviluppato capacità di ascolto e comprensione delle esigenze, traducendo le caratteristiche tecniche in valore concreto per il cliente.

L'esperienza mi ha permesso di migliorare le competenze comunicative e commerciali, gestendo trattative, richieste specifiche e situazioni operative in tempo reale, in un contesto dinamico e orientato al risultato.

2020
7 mesi

Impiegato Back Office

Generali Italia S.p.A. — Sede di Vignola (MO)

Supporto amministrativo e gestione delle pratiche clienti in un contesto strutturato, con attenzione all'organizzazione dei dati e al rispetto delle procedure interne.

Ho maturato precisione operativa e capacità di lavorare in ambienti regolati, comprendendo l'importanza del controllo sui processi, della correttezza delle informazioni e del coordinamento tra diverse funzioni aziendali.

MEMBERSHIP

Membro attivo — Gruppo Giovani Imprenditori

Confindustria Emilia Area Centro

Cinque *mondi*, una logica comune

Sviluppo software

Dalla logica al prodotto finito. Costruisco Lyteboard da zero, inclusa l'integrazione con le API dei social media.

JavaScript Java SQL SQL Server SaaS
API social Sviluppo prodotto

Sales Engineering

Trasformare una specifica tecnica in un'offerta chiara. Costificazione, preventivi, offerte tecniche.

Costificazione Preventivi progetti
Conteggio cicli Offerte tecniche
Tecnico-commerciale

AI & workflow

Uso l'IA da quando è uscita sul mercato. Delego tutto ciò che è ripetitivo per dedicare tempo a ciò che crea valore reale.

Utilizzo IA Automazione Prompt engineering Produttività Web Design

Imprenditoria tech

Dalla ricerca di mercato al lancio. Brand scalabili, gestione risorse e ottimizzazione dei costi.

Founder mindset Product strategy
Budget & costi Team management Shopify
Marketing digitale Creazione contenuti

Progettazione tecnica

CAD, dimensionamento di impianti e calcolo strutturale ad elementi finiti. Rigore e cultura del dettaglio misurato.

AutoCAD Autodesk Inventor CAD FEM
Dimensionamento Design meccanico

Come *lavoro*, come prendo decisioni

01 Parto senza aspettare di essere pronto. L'appetito vien mangiando. Comincio con un'idea, poi apprendo ogni abilità che il progetto richiede durante il lavoro stesso.

03 Le sfide grandi sono quelle che mi attivano. Adoro mettermi in gioco. Le cose apparentemente impossibili sono spesso la porta d'ingresso a qualcosa che prima non esisteva.

05 Occhio ai costi, sempre. Cerco di ottenere il massimo con il budget disponibile. La lean è una forma di rispetto.

02 Ossessionato dalla perfezione, non dall'ego. Il focus è far sì che l'utilizzatore finale sia pienamente soddisfatto. Non mi accontento mai del "va bene così".

04 Cerco critiche, non applausi. Sempre pronto a mettermi in discussione. Una critica costruttiva vale più di dieci complimenti.

06 Valore prima, ricchezza dopo. La ricchezza è una conseguenza. Il focus è dare valore ai clienti e costruire un ambiente sano per i collaboratori.

Studi & formazione

2019 - 2021
Biennio formativo

Ingegneria Gestionale
Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia — UniMoRe

Diploma

Diploma in Meccatronica
ITIS "Primo Levi" — Vignola (MO)