

INGENIERO DE CAMINOS Y MBA, CON EXPERIENCIA DE MÁS DE 15 AÑOS EN EL SECTOR ENERGÉTICO, EN ESTRATEGIA, GESTIÓN COMERCIAL Y DESARROLLO DE NEGOCIO

OBJETIVO Y COMPETENCIAS PROFESIONALES

Mi objetivo de carrera profesional lo sitúo en el sector energético para contribuir a hacer el mundo más sostenible.

En mi trayectoria he actuado como líder de equipos, desempeñando funciones muy polivalentes, tanto técnicas como de gestión comercial, con foco específico en la estrategia y la innovación aplicadas a la expansión del negocio.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

SALES MANAGER CANALES PRESENCIALES EN ENEL X (MANPOWER)

Jul 2019 – Actual

Responsable de gestión comercial, estrategia y desarrollo de negocio de los canales indirectos de ENDESA X operados a través de Endesa Energía: PdS y OOC, Retail y Asesores. Reporte a Director de Canales de Venta MKT Iberia.

- Gestión comercial de los canales: definición de operativa, modelo retributivo, objetivos, seguimiento, etc.
- Definir estrategias y planes comerciales, proponer, negociar y seguir objetivos con diferentes interlocutores (líneas de negocio, jefes de producto, canales, etc.)
- Diseño, implantación y seguimiento de Planes de Acción, incentivos y promociones
- Responsable de despliegue comercial de nuevos Productos y Servicios de ENEL X en canales indirectos
- Proyectos de transformación digital aplicados a procesos operativos de la venta

LOGROS:

- **Cobertura de Ventas >120% Objetivos en canales presenciales maduros (PdS y OOC)**
- **Relanzamiento canal Retail (acuerdo con retailer nº 1 sector bricolaje- más de 100 centros-)**
- **Despliegue comercial de nuevos productos:** soluciones integrales (**fotovoltaica, calefacción**), **equipos de domótica para la eficiencia energética**, servicios de mantenimiento y reparación, etc.

DIRECTOR DE PROYECTOS DE DESARROLLO DE NEGOCIO B2B / B2C Y NUEVOS CANALES DE VENTA EN ENDESA ENERGÍA (MANPOWER)

Nov 2016 – Jun 2019

Sales Manager y Jefe de Equipo de desarrollo y soporte de nuevos canales ENDESA. Funciones de **gestión comercial, estrategia, planificación, desarrollo de negocio y proyectos de digitales** en coordinación con otras áreas de Endesa como DSI, MKT, APRO, VV.TT, CC.DD, Área Jurídica, etc. Reporte a Responsable de Nuevos Canales.

CANAL ADMINISTRADORES DE FINCAS (canal indirecto con enfoque mixto B2B y B2C)

- Diseño del modelo de negocio y planificación de la Estrategia comercial del canal AA.FF.
- Gestión comercial del canal: definición de operativa, modelo retributivo, objetivos, seguimiento, etc.
- Captación y negociación de acuerdos comerciales con enfoque B2C (nuevos Sales Partner para fuerza de ventas) y B2B (alianzas con empresas para la integración de sistemas y aprovechamiento de portales)
- "Product Owner" y Project Manager delegado del canal en proyectos de transformación digital de ENDESA: CRM B2C (SALESFORCE), DOCMA, E-FACTURA, SERVICIO DE INTEGRACIÓN DE FACTURAS, etc.

LOGROS:

- **Diseño, lanzamiento y consolidación del nuevo canal AAFF de ENDESA (canal indirecto).** 3 meses desde concepción a lanzamiento (feb 2017).

CANAL ASESORES (canal especializado en empresas y pequeño negocio)

- Diseño del modelo de negocio y planificación de la Estrategia comercial del canal Asesores
- Gestión comercial del canal: definición de operativa, modelo retributivo, objetivos, seguimiento, etc.

LOGROS:

- **Diseño, lanzamiento y consolidación del nuevo canal Asesor de ENDESA (canal indirecto).** 3 meses desde concepción a lanzamiento (junio 2018).

DIRECTOR DE EXPANSIÓN Y DESARROLLO DE MARCA (SERVICIOS Y PROYECTOS DEL EBRO, S.A)

Nov 2015 –Nov 2016

Líder del área de expansión y desarrollo de marca, con el objetivo de la **apertura comercial de mercados internacionales, nuevas líneas de negocio digitales y canales indirectos con enfoque B2B**. Reporte al Director General. 10 personas a mi cargo.

- **Responsable de ventas en Europa y Sudamérica**
- **Responsable de estrategia de negocio y relaciones comerciales**
- **Responsable del área de I+D para desarrollo de nuevos productos y servicios de ingeniería**

LOGROS:

- Desarrollo de nuevo modelo de software destinado a la multinacional **ENEL** como **plataforma de pronóstico en tiempo real de producción hidroeléctrica de sus centrales hidroeléctricas, dirigiendo personalmente la implantación en Italia y Eslovaquia**. Logro: incremento 50% fiabilidad pronóstico producción hidroeléctrica.
- “Portafolio de proyectos hidroeléctricos en las cuencas del Apurímac, Madre de Dios, Purús, Grande, Chili, Tambo y Títicaca” (Perú). Logro: **Dimensionamiento de más de 750 centrales hidroeléctricas** del sur de Perú.

DIRECTOR TÉCNICO (INGENIERIA 75, S.A.)

Dic 2012 – Oct 2015

Líderé y planifiqué la estrategia de expansión de la empresa, además de dirigir las áreas comercial y de I+D, estando a mi cargo un equipo de 20 personas. Reporte al Director General.

LOGROS:

- **Internacionalización de la empresa abriendo nuevos mercados en el extranjero**, obteniendo apoyo financiero del ICEX y desarrollando nuevos productos digitales derivados de acciones de marketing (análisis de mercados y **potenciación del área de la comunicación en Congresos y medios especializados y generalistas**) y **campañas comerciales de venta directa** para la obtención de contratos en Italia y Chile (sectores público y privado: agrícola, abastecimiento urbano e industrial y energía en Chile -Elqui, Tinguiririca, Maule, Maipo, etc.)

DIRECTOR DE PROYECTOS (INGENIERIA 75, S.A.)

Dic 2001 – Nov 2012

Dirigí equipos de más de 10 personas, en estudios de consultoría y proyectos de varios millones de Euros en el ámbito de la energía y medioambiente para clientes del sector público y privado. Responsable de las relaciones con el cliente y el cumplimiento de objetivos.

FORMACIÓN ACADEMICA

- EXECUTIVE MBA con Honores (Dean’s List) en INSTITUTO DE EMPRESA -IE Business School (dic 2016).
- DIPLOMA DE ESTUDIOS AVANZADOS (2007). programa de Doctorado del área de Hidráulica y Energética de la E.T.S.I Caminos, C. Y P. Universidad Politécnica de Madrid.
- INGENIERO DE CAMINOS, CANALES Y PUERTOS (2001). Especialidad de Hidráulica y Energética E.T.S.I Caminos, C. Y P. Universidad Politécnica de Madrid.

IDIOMAS E INFORMATICA

- Español (nativo). Inglés (Competencia profesional). Alemán (intermedio bajo). Francés (elemental).
- Software de aplicación en programación y planificación de Proyectos con metodología de tipo “Waterfall” o “AGILE”: MS Project, Trello, JIRA, etc
- Ofimática nivel avanzado (EXCEL, Powerpoint, etc.)
- CRM: Salesforce y Siebel (nivel usuario)

PUBLICACIONES Y OTROS DATOS DE INTERÉS

- Perito judicial (concesiones hidroeléctricas)
- Experiencia como consultor independiente: proyectos en España y Perú en el sector energético
- Investigador en España del World Glacier Monitoring Service (<http://wgms.ch>)
- “*Implantación de un modelo hidrológico distribuido nival para la gestión de cuenca. Río Elqui (Chile)*”. XXVI Congreso Latinoamericano de Hidráulica Santiago, Chile, 2014.
- “*Proyecto de adecuación de la presa del Torrollón al Reglamento Técnico sobre Seguridad de Presas y Embalses*” en “Dam Maintenance and Rehabilitation II”, CRC Press. 2010.