

# Guillermo López

Reus (Tarragona) · +34 677 298 061 · g.lopezconsalves@gmail.com · LinkedIn:  
www.linkedin.com/in/guillermo-lopez-consalves-0459b336

## Perfil profesional

Director Comercial y de Operaciones con más de 15 años de experiencia en sectores industrial, energía y Oil & Gas, liderando ventas B2B, gestión de contratos y budgets, y coordinación de equipos multidisciplinares. Experto en actuar como nexo entre representadas internacionales y equipos internos, negociación operativa (precios, condiciones, KPIs, reporting), previsión de ventas y gestión de stakeholders en entornos multinacionales.

## Idiomas

Español (nativo) · Inglés (profesional) · Italiano (básico) · Francés (básico)

## Sales Manager — Fluor Corporation

Tarragona, España · Mar 2019 – Presente

### Responsabilidades

- Interlocutor principal con cuentas estratégicas y stakeholders internacionales, asegurando el alineamiento técnico–comercial.
- Negociación de contratos, precios, márgenes y condiciones, con revisión legal y mitigación de riesgos (Risk Reviews).
- Gestión de forecasts, KPIs y reporting a dirección; preparación y seguimiento de budgets.
- Coordinación transversal con ingeniería, legal, operaciones y compras para asegurar la ejecución de acuerdos.
- Desarrollo de planes comerciales y posicionamiento en clientes de química, petroquímica y energía.
- Identificación de oportunidades de crecimiento y ampliación de cartera.

### Logros

- Reducción del riesgo contractual en fase comercial mediante procesos formales de Risk Review.
- Mejora del posicionamiento en cuentas clave a través de estrategias focalizadas e interlocución técnico–comercial.
- Incremento de la precisión del forecasting y de la calidad del reporting para una planificación más fiable.
- Apertura de nuevas oportunidades que contribuyeron a crecimiento sostenido.

## Regional Engineering Manager — Estudios e Ingeniería Aplicada

Tarragona, España · Ene 2017 – Mar 2019

### Responsabilidades

- Definición y ejecución de planes comerciales y técnicos para el crecimiento del área de ingeniería.
- Interlocución con clientes/proveedores y coordinación de propuestas técnico–económicas con equipos internos.
- Supervisión de un equipo multidisciplinar (~60 personas).
- Negociación y seguimiento de contratos, alineados con objetivos de margen y servicio.

### Logros

- Estandarización del ciclo de ofertas, acelerando tiempos de respuesta y calidad de propuestas.
- Incremento de la conversión comercial mediante segmentación por portfolio/vertical.

## Regional Manager — KAEFER

Tarragona, España · Ene 2014 – Dic 2016

### Responsabilidades

- Dirección de operaciones y ventas a nivel regional con responsabilidad de P&L; budgets, previsiones y reporting corporativo.
- Coordinación de portfolios técnicos de servicios industriales con proveedores internacionales.
- Liderazgo de equipos de hasta 120 personas, impulsando seguridad, calidad y productividad.
- Negociación con clientes estratégicos, resolución de conflictos y gestión relacional.

### Logros

- Consolidación del negocio regional y mejora de márgenes mediante control de costes y planificación.
- Fortalecimiento de relaciones con clientes clave, asegurando continuidad y crecimiento de contratos.

## Operations Manager — KAEFER

Tarragona, España · Mar 2013 – Dic 2013

### Responsabilidades

- Asegurar plazos de entrega y cumplimiento operativo en proyectos de la oficina.
- Gestión de presupuesto operativo, control de costes y análisis de desempeño (KPIs).
- Coordinación con el área comercial para estado de pedidos, plazos y evolución de propuestas.
- Supervisión y motivación de equipos (~120 personas); impulso de mejora continua.

#### **Logros**

- Optimización de procesos que mejoró la productividad y la fiabilidad de las entregas.
- Refuerzo de la comunicación con comercial, alineando capacidades operativas y promesas al cliente.

#### **Project Manager — KAEFER**

*Internacional · Nov 2011 – Mar 2013*

#### **Responsabilidades**

- Gestión integral de proyectos EPC/servicios (aislamiento, andamiaje, pintura industrial) en química, petroquímica, energía y O&G.;
- Planificación (plazos, hitos, recursos) y coordinación con ingeniería, compras y construcción.
- Gestión de riesgos, presupuesto y control de costes; reporting a dirección y clientes.

#### **Logros**

- Entrega on time & on budget en proyectos complejos multinacionales con altos estándares de seguridad y calidad.

#### **Proyectos relevantes**

- Ciclos combinados Castejón II, Soto IV & Soto V (España), CyCoFos (Francia) y Claus C (Países Bajos).

#### **Project Manager — Duro Felguera**

*Internacional · Jun 2006 – Nov 2011*

#### **Responsabilidades**

- Dirección de proyectos llave en mano en industrias químicas, energéticas y O&G; a nivel internacional.
- Coordinación de equipos multiculturales (ingeniería, compras, construcción) y gestión contractual con clientes/contratistas.
- Seguimiento de avance, mitigación de riesgos, control de costes y calidad.

#### **Logros**

- Ejecución exitosa de proyectos con cumplimiento de alcance, plazos y presupuesto.

#### **Proyectos relevantes**

- Planta de regasificación de Gijón (España) y Koudiet Eddraouch CCPP (Argelia).

#### **Educación**

MBA – Master of Business Administration · Universitat Rovira i Virgili (Tarragona) · 2016–2018

B.Eng. Ingeniería de Minas · Universidad de Oviedo (año 2003–2004 en Camborne School of Mines – University of Exeter, UK)

Máster en Prevención de Riesgos Laborales · Colegio de Ingenieros Técnicos de Minas del Principado de Asturias

#### **Formación complementaria**

LEAN Leader Training Programme · KAEFER LEAN Academy (Alemania) · 2015

Industrial Integral Project Management Programme (650 h) · Centro de Estudios Técnicos Avanzados – Duro Felguera · 2006

#### **Competencias clave**

- Gestión y desarrollo de representadas y proveedores internacionales
- Negociación (precios, condiciones y contratos) y gestión relacional con stakeholders
- Ventas B2B y desarrollo de negocio; previsión de ventas, budgets y reporting
- Coordinación técnico–comercial con ingeniería, calidad, logística y dirección
- Liderazgo de equipos y optimización de procesos (enfoque LEAN)
- Gestión de riesgos, compliance y control de costes