

Curriculum Vitae (julio 2017)
ID-56329 José Manuel



Experiencia profesional

Marzo 2020 – Actual

CAVO ENERGÍAS S.L. Asesores Energéticos

Director Delegación Centro

- Desarrollo de negocio de zona asignada: gestión de cartera de clientes
- Contratos de Asesoramiento Energético
 - o Contratación suministro gas y electricidad con principales operadores
 - o Optimización de los parámetros de suministro: potencias, tarifas, Qd.
 - o Informes técnicos, normativa y subvenciones
 - o Revisión de facturación e incidencias
- Contratación de Auditorías y consultoría:
 - o Auditorías de eficiencia energética y frío industrial
 - o Optimización de procesos industriales.
- Desarrollo de proyectos de Movilidad Eléctrica
- Proyectos de Autoconsumo y energías renovables
 - o Identificación de clientes objetivo
 - o Dimensionamiento y análisis de mejor propuesta del mercado
 - o Presentación de ofertas y financiación
- Comercialización de equipos de telemedida para monitorización de consumos en gas y electricidad
- Prospección de mercado con teleoperadoras y task force

Septiembre 2019 – marzo 2020

ELEIA COMERCIALIZADORA ENERGÍA S.A.

Responsable de Canales Indirectos

- Definición de plan de negocio y definición de objetivos a nivel nacional.
- Cuantificación de los recursos financieros necesarios para el negocio de comercialización
- Desarrollo de toda la documentación comercial necesaria para sustentar el negocio
- Formalización de sistema de liquidaciones con departamento financiero
- Gestión, soporte y formación de canales comerciales asignados
- Elaboración de procedimientos y protocolos de comunicación con los clientes
- Desarrollo de departamento de back office y Teleconcertación

Abril 2018 – septiembre 2019

AVANZALIA COMERCIALIZADORA ENERGÍA S.A.

Director del Negocio de Autoconsumo y eficiencia energética

- Definición de plan de negocio de Autoconsumo y desarrollo de las políticas comerciales para consecución de objetivos y expansión geográfica a nivel nacional
- Desarrollo de las herramientas de gestión soporte a la línea de negocio de autoconsumo y eficiencia energética: Monitorización, sistemas PV de estimación producción, etc.
- Responsable de equipo AVANZALIA de Delegados Territoriales a nivel nacional
- Gestión, soporte y formación a 40 canales colaboradores a nivel nacional
- Elaboración de la propuesta de autoconsumo que mejor se adapte a las características del cliente: perfil de consumo, tipo de contrato de suministro, disponibilidad física para implantar los paneles PV y estado financiero
- Formalización de contratos PPA como alternativa a los proyectos de Autoconsumo.
- Gestión y valorización de los posibles excedentes de energía en punto de evacuación mediante contrato de representación de mercado
- Prospección y gestión directa de clientes finales del segmento Empresas e Industriales
- Responsable de integración de automoción eléctrica en negocio autoconsumo
- Supervisión de la calidad de ejecución de proyectos y relación con proveedores equipos.
- Estudio técnico financiero de las distintas alternativas de los proyectos autoconsumo en función de los diferentes escenarios de mercado energético.

Marzo 2017 – abril 2018

AVANZALIA COMERCIALIZADORA ENERGÍA S.A.

Responsable de gestión de Canales Indirectos y Grandes Cuentas

- Definición y desarrollo de política comercial a nivel nacional para posicionamiento de productos y servicios en los canales inbound y outbound, tanto para la comercialización de energía como para contratos PPA de energía renovable long term
- Gestión de la energía: proceso compra y venta en OMIE y REE como agente de mercado.
- Responsable técnico-comercial a nivel nacional de proyectos autoconsumo
- Desarrollo y control de sistemas ATR de integración comercial con plataformas distribuidoras
- Desarrollo de productos y servicios energéticos para cumplimiento de objetivos.
- Contratación como agente de mercado ante OMIE y REE para plantas fotovoltaicas
- Definición de modelo de precios mediante cierres en mercados de futuros.
- Supervisión de Canales indirectos a nivel nacional: Objetivos y liquidaciones
- Formación de los agentes comerciales y soporte comercial
- Responsable de campaña BT telemarketing: PT/PF/PP

Febrero 2015 – Marzo 2017

Lonjas Tecnología, Energía y Medio Ambiente S.A.

Director Comercial de Comercialización y Gestión de la Energía

Especialista en desarrollo de negocio a nivel nacional en empresa líder en el sector.

- Responsable de Red de más de 30 canales de comercialización de energía a nivel nacional: Partners remunerados, asesores energéticos y task forces externas.
- Responsable de equipo propio de gestores técnicos energéticos.
- Comercialización de energía: precios fijos, productos indexados Pass Pool/Pass Throught y productos mixtos con coberturas OMIP
- Contratación de clientes como agente de mercado: representación de plantas de régimen especial ante OMIE y REE: Cogeneraciones/Plantas Fotovoltaicas/Biogás
- Desarrollo de productos de diversificación que generen valor añadido a nuestros clientes: Auditorías energéticas, consultoría gestión energía y mercado spot de gas.
- Gestión de la energía en clientes directos: Comercialización y representación como agente de mercado. Operar/participar en el Mercado de producción tanto ante el operador del Mercado y operador del Sistema.
- Responsable de todos los procesos comerciales asociados al desarrollo de negocio: prospección segmento de mercado más rentable, contratación, gestión ATR, integración de sistemas, gestión de deuda y atención post venta.

Febrero 2012 – Dic 2014

E.ON Energía S.L.

Gestor de proyectos de Eficiencia Energética

Responsable de las siguientes funciones y proyectos.

Funciones:

- Venta de proyectos de iluminación eficiente y climatización: Modelo ESCO
- Cierre acuerdos de suministro de gas & electricidad con clientes: Precio Fijo/indexado
- Responsable de campaña nacional de venta de baterías de condensadores
- Control económico del presupuesto asignado
- Gestión de partners, proveedores e instaladores: cumplimiento SLA y plazos

Proyectos

- Generación distribuida en zona industrial con generadores fotovoltaicos apoyados con sistema de almacenamiento.
- Instalación de puntos de carga alimentados con generador fotovoltaico con sistema de almacenamiento y monitorización (SCADA)
- Desarrollo de infraestructuras E.ON de puntos de Recarga de vehículo eléctrico
- Plan de negocio de equipamiento de energía solar térmica

Marzo 2008 – Febrero 2012

E.ON Energía S.L.

Jefe del Departamento de Empresas y Multipuntos

Desarrollo comercial global del canal:

Funciones:

- Gestión directa de clientes: Telefónica, Carrefour, Grupo VIPS, Decathlon, Bancos, etc
- Definición de objetivos y control del presupuesto asignado

- Responsable de un equipo de 3 gestores: Gestión de 1500 puntos de suministro gas y electricidad: contratación, accesos ATR, gestión cuentas y política renovaciones.
- Desarrollo y gestión de red nacional de partners oficiales E.ON
- Ofertas electricidad de precios indexados: Passthrough, Ax+B, Multiclick. OMIE/OMIP
- Ofertas de gas: tarifas 2.X y 3.X. Precio fijo e indexado a Brent
- Prospección de mercado e interlocución con Directores de Compras a nivel nacional
- Proyectos:
- Integrante del equipo europeo E.ON de eficiencia energética (Objetivo 20-20-20 CEE)
- Coordinador de proyecto de educación medioambiental en E.ON
- Integrante en equipo de UNESA, gestión de morosidad en sector eléctrico.

Junio 2004 – Marzo 2008

ENEL Viesgo Energía S.L.

Responsable de Planificación Comercial

Desarrollo de estrategias de ventas, optimización de los recursos disponibles para consecución de los objetivos asignados. Gestión directa de Cartera de Grandes Clientes. Análisis de la competencia. Responsable de los siguientes proyectos

- Jefe de Campaña BT: 12 agentes comerciales.
- Desarrollo e implementación de plan de negocio de productos y servicios de eficiencia energética: Mantenimiento Dual-fuel, auditoria energética, energías renovables, etc.
- Desarrollo sistema integral de gestión Deuda: SAP/Agencia Recobro/Servicios Jurídicos
- Implementación del sistema de Calidad ISO 9001/2000

Septiembre 1999 – Junio 2004

REPSOL Comercial Productos Petrolíferos S.A.

Jefe Provincial de Ventas Generales

- Gestión integral de red de 12 distribuidores abanderados REPSOL
- Gestión directa de grandes clientes: MOPU, Cuartel General Ejército, COVIRAN, etc.
- Consecución de objetivos: volumen, margen, deuda e ISC.
- Viabilidad de financiación de instalaciones petrolíferas: contratos largo plazo
- Integrante equipo corporativo de mejora de procesos.

Formación

2012 - 2013 Master oficial universitario de Energías Renovables: CEU. Universidad San Pablo, 1.800 horas; 60 Créditos (Plan Bolonia)

- Proyecto fin Master: Sistema de recarga de vehículos eléctricos, alimentados con generador fotovoltaico y módulo de optimización CPD con sistema SCADA y almacenamiento de energía: Implantación real en planta ACS en Barcelona. Puntuación: 9

1994-2000 Ingeniero Agrónomo: ETS Ingenieros Agrónomos. Universidad Politécnica Madrid: Especialidad Fitotecnia, ingeniería hidráulica.

- Proyecto fin carrera: Colector y Estación Depuradora de Aguas Residuales en Quesada (Jaén) según normativa medio ambiental 2005 de la CEE. Puntuación: 9,5

Cursos técnicos

2012- Contribución del gas para la edificación sostenible, Sedigas, Madrid

2009- Sostenibilidad y Eficiencia Energética, Indra, Madrid

2007-Código Técnico de Edificación, HE-3, 4,5 ETSI Caminos, Canales y Puertos, Madrid
2007-Economía de la cadena del gas: Del yacimiento al consumidor, Club de la Energía.
2001-Los combustibles y sus retos de Futuro, Instituto Superior de la Energía REPSOL, Madrid
1999- Gestión medioambiental de los Procesos Industriales, Universidad Carlos III, Madrid

Cursos de gestión

2016- Curso Cambio Comercializadora, CNMC, Madrid
2008- Dirección de Personas, Development Systems, Madrid
2008- Curso SAP-ISU, Departamento interno de ENEL, Madrid
2007- Comunicación Interpersonal y en Público, Development Systems, Madrid
2006- Implantación del Sistema de Calidad ISO 9001: 2000, SGS Tecnos, Madrid
2001- Curso Superior “Dirección de Marketing”, Centro Postgrado UP Madrid
1997- Investigación de Mercados, Cámara Oficial de Comercio de Madrid, Madrid

Idiomas

Español: nativo; Inglés: traducción avanzado; hablado y escrito, nivel alto B2. Francés: leído y escrito, nivel medio.

Informática

- Experto en Microsoft Office 2011: Excel, Access, PowerPoint
- AutoCAD - Programa de diseño gráfico
- Archimedes, Cype 2 – Programa de elaboración de presupuestos.
- Microsoft Project
- Aplicación SCADA: monitorización de instalaciones
- Aplicación Work-Flow : Órdenes de Compra
- Nivel profesional SAP-ISU: Módulo de gestión de utilities
- Qlik View: Software de monitorización de bases de datos
- Meteonorm V6 y PVSYSTV7:

Fecha de nacimiento: 3 de agosto de 1967, Madrid

Dirección: C/ Playa de San Juan Nº 22 28042 Madrid