



DATOS PERSONALES



19 de octubre de 1991



España

CONTACTO



HABILIDADES PERSONALES

Prospección de clientes	●	●	●	●	●
Relaciones interpersonales	●	●	●	●	●
Trabajo en equipo	●	●	●	●	●
Experiencia de ventas B2B	●	●	●	●	●
Negociación	●	●	●	●	●
Orientación a resultados	●	●	●	●	●

SOFTWARE

Paquete Office	●	●	●	●	●
Salesforce	●	●	●	●	●
SAP	●	●	●	●	●

IDIOMAS

Español	Nativo
Inglés	Profesional
Portugués	Básico

OTRAS ACTIVIDADES

Deportes: Fútbol amateur; Calistenia; Tenis

Gastronomía | Instituto Argentino de Gastronomía

Voluntariado | Fundación YPF

ID-59538 Federico

Soy un profesional con más de 8 años de experiencia en el sector energético, donde he logrado desarrollar e implementar habilidades comerciales a través de la comunicación, empatía y adaptabilidad a los distintos entornos donde me ha tocado desenvolverme. Me considero un impulsor de la transición energética hacia una matriz mundial más sustentable con foco puesto en las energías renovables. Actualmente lidero un equipo de trabajo donde desarrollamos estrategias comerciales y logramos que todos los integrantes se involucren en ellas de una manera eficiente con orientación a los objetivos establecidos.

Mi propósito es aportar valor desde el lugar que ocupe, buscando afrontar nuevos desafíos a través del esfuerzo y una mentalidad positiva.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Septiembre 2020 – actualidad
Buenos Aires, Argentina



Alpes Energy

Jefe de Comercialización de Energía Eléctrica y Gas Natural

- Desarrollo y gestión del ciclo completo de ventas.
- Análisis de factibilidad técnica y económica de proyectos de generación eléctrica eólica y solar.
- Desarrollo de estrategia comercial y de marketing, a través del análisis de datos.
- Liderazgo y creación de oportunidades de desarrollo y crecimiento del equipo comercial.

Julio 2017 - agosto 2020
Buenos Aires, Argentina



YPF Luz

Representante Comercial Energías Renovables

- Elaboración y negociación de contratos PPAs de Energías Renovables.
- Análisis del Mercado Eléctrico Mayorista buscando potenciar el desarrollo del negocio y detectar nuevas oportunidades.
- Prospección de clientes en el mercado B2B.

Julio 2015 - junio 2017
Buenos Aires, Argentina



YPF

Ejecutivo de cuentas de Créditos y Cobranzas

Septiembre 2013 - junio 2015
Buenos Aires, Argentina



YPF

Pasantía en Administración Comercial

FORMACIÓN ACADÉMICA

2019

Posgrado en Energía

ITBA – Instituto Tecnológico de Buenos Aires

2010 - 2015

Licenciatura en Administración de Empresas

UADE – Universidad Argentina de la Empresa

1996 - 2009

Bachillerato bilingüe (Español / Inglés)

St. Patrick's School

CURSOS | CERTIFICACIONES

2020

Inversor y Asesor Global de Inverisones

Instituto de Capacitación Bursátil | ICB

2020

Successful Negotiation: Essential Strategies and Skills

University of Michigan | Powered by Coursera