

ID-59235 Carlos

Desarrollo de Negocio en Energías Renovables.



41940 Tomares, Sevilla (Spain)

PERFIL PROFESIONAL

- ✓ Desarrollo de negocio en Andalucía de proyectos de eficiencia energética para clientes industriales, especialmente energía solar fotovoltaica bajo modalidad tanto de EPC como de PPA.
- ✓ Perfil comercial-técnico-financiero, con amplia experiencia en la identificación de oportunidades, negociación con clientes, y supervisión de canales de venta. Aptitud promotora e iniciativa.
- ✓ Elevado nivel de interlocución y amplia base financiera. Conocimientos técnicos medios (creciendo).

LOGROS

- ✓ Captación y negociación de operaciones relevantes en términos de impacto para mi Compañía.
- ✓ Ampliación de la base de clientes industriales y canales de venta, y su fidelización.
- ✓ Aportación de valor y experiencia para optimizar procesos comerciales dentro de la Compañía.
- ✓ Compromiso máximo con el cumplimiento de los objetivos definidos en los planes de negocio.

FORMACIÓN

- ✓ **Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.** Universidad de Sevilla, octubre 1997.
- ✓ Erasmus en Dublin City University, Business School (Business Administration). Dublín, Irlanda.
- ✓ **Programa en EERR y Eficiencia Energética.** Escuela de Organización Industrial, año 2021.
- ✓ Certificación oficial SAP ERP Financial Accounting. Año 2019 (C_TFIN52_67).
- ✓ Certificado *European Investment Practitioner*. European Financial Planning Association (EFPA).
- ✓ Formación *in Company*: mercado eléctrico, energía solar fotovoltaica, financiación de proyectos, etc.
- ✓ Idiomas: Inglés B2 alto (jul-19) (176 puntos sobre 180). / Conocimientos de francés y alemán.



EXPERIENCIA

- ✓ **Delegado Territorial para Andalucía en Ignis Energía (K.A.M.)** *Desde 2020. Sevilla.*
Empresa integral de energías renovables y eficiencia energética, con una facturación de ~150 MM €.
 - Búsqueda de proyectos para la industria. Negociación e interlocución con clientes y canales.
 - Seguimiento y supervisión de las operaciones. Reporte continuo a Dirección de Ventas.
 - Gestiones y trámites, para impulsar y asegurar el avance de los proyectos en tiempo y forma.
 - Conocimiento de ayudas y subvenciones según los programas aplicables en cada caso.
- ✓ **Jefe de Administración en GV Ingeniería (Gas Vapor, S.L.)** *Años 2018-19. Sevilla.*
Empresa dedicada al diseño, fabricación y exportación de maquinaria para la industria alimentaria.
 - Responsable de operaciones contables y financieras. Costes, presupuestos, impuestos, nóminas.
 - Responsable de exportación, comercio exterior y logística. Uso de idiomas (francés e inglés).
- ✓ **Grupo Banco Popular, diversos puestos y departamentos.** *Años 2000-18. Málaga, Madrid, Sevilla.*
Responsabilidades desarrolladas, de más reciente a más antiguo:
 - Director negocio de promotores inmobiliarios. Andalucía-Extremadura. Sociedad: Aliseda Inmobiliaria.
 - Responsable de negocio de empresas en Sevilla Oficina Principal. 100 MM € gestionados.
 - Gestor de banca retail. Seguimiento de resultados y reporting a Dirección. Servicios centrales Madrid.
 - Responsable toma de decisiones operaciones de Depósitos > 100.000 €. Servicios centrales Madrid.
 - Gestor de desarrollo de negocio digital. Productos y servicios B2B-B2C. Servicios centrales Madrid.
 - Administrativo comercial. Operaciones bancarias y atención al cliente. Torre del Mar, Málaga.
- ✓ **Consultoría de formación en Arcabe Servicios Informáticos S.L.** *Años 1998-99. Sevilla.*
Empresa de servicios informáticos, consultoría y formación.
 - Búsqueda de proyectos para PYMEs e impartición de Contabilidad (programa SAGE) y MS Office.
 - Elaboración e implementación de programas formativos para empresas públicas y privadas.

INTERESES

- ✓ Tecnologías de la información y avances en el sector energético.
- ✓ Movilidad eléctrica y cuidado del medioambiente.
- ✓ Viajar e Idiomas.
- ✓ Colaboración y voluntariado en ONGs (Intermon Oxfam).