

ID-56307 Gonzalo

28015 Madrid

Habilidades y Competencias

Liderazgo y Trabajo en Equipo.
Gran Capacidad de Planificación y Análisis.
Orientación a Resultados.
Proactivo, Iniciativa y Afán de superación.



Experiencia Profesional

2020-Act.  **WEN** **Power** - Key Account Manager // Energía Fotovoltaica

- ❖ Identificar nuevas oportunidades comerciales e industriales en España.
- ❖ Estrategias comerciales y plan de ventas para desarrollar cartera de cuentas clave a medio plazo.
- ❖ Redacción personalizada de ofertas comerciales y técnicas (capacidad fotovoltaica, consumo de energía fotovoltaica, análisis de costos y ahorros, ROI, TIR y recuperación de la inversión).
- ❖ Gestión de relaciones desde el primer contacto hasta EPC, arrendamiento solar y/o firma de PPA
- ❖ Seguimiento y coordinación del desarrollo de proyectos firmes con socios y departamento interno (procedimientos administrativos y legales, etc.)
- ❖ Reporte y seguimiento de la actividad a través de CRM Salesforce

2016-2020



Matelco - Ing. Téc. Comercial // Sector industrial Energía, Agua y Gases

- ❖ Comercialización de Equipos de Instrumentación de analítica.
- ❖ Atención Técnico-Comercial a los clientes asignados con el objetivo de conocer sus necesidades y fijar su potencial de negocio para la empresa.
- ❖ Colaboración en la redacción de proyectos y presentación de los mismos, defendiéndolos delante de los interlocutores técnicos y decisorios en las posibles empresas clientes.
- ❖ Conocer la evolución de los posibles competidores en el mercado de referencia y proponer a la Dirección acciones que permitan ganar cuota.
- ❖ Seguimiento de asuntos y coordinación interna y externa, en todas las fases de los proyectos, para asegurar la venta de quipos y soluciones ya prescritos
- ❖ Aportación de cifras y datos para elaborar el presupuesto anual de ventas concerniente al área de actuación.
- ❖ Reporte y seguimiento de la actividad a través de CRM Salesforce

2006-2016



Gamesa Eólica S.A.

2013-2016 Key Account Manager Spain & Portugal // Energía Eólica

- ❖ Captación de nuevos clientes, así como desarrollo y ampliación de la cartera de clientes con nuevos productos y servicios de O&M.
- ❖ Focal Point para la actividad de ventas de servicios, coordinado la actividad con las operaciones de campo, ventas de aerogeneradores, legal y financiero.
- ❖ Análisis de la cuenta de P&L de cada uno de los parques eólicos.
- ❖ Negociación y coordinación del alcance de los contratos de ventas de servicios.
- ❖ Gestión Integral de grandes cuentas, ejecutando el plan de acción comercial alineado con la estrategia definida por la dirección.
- ❖ Responsable como interlocutor único del cliente del mantenimiento de la cuenta, con el fin de garantizar la calidad del servicio.

2009-2013 Responsable de Planificación O&M Eólico Área Sur.

- ❖ Dirección del área de Planificación con responsabilidad sobre 73 parques Eólicos.
- ❖ Planificar y programar las cargas de trabajo del Área SUR, consistentes en acciones de mantenimientos preventivos, mejoras de diseño, grandes correctivos y proyectos de mejora.
- ❖ Dimensionar y asignar los recursos necesarios y fijar los objetivos de plazo y calidad, de cada una de las turbinas eólicas, en plantas de producción distribuidas en el ámbito regional.
- ❖ Evaluación y seguimiento de toda la actividad anual, tanto económica como técnicamente.
- ❖ Definición y elaboración de informes para clientes sobre la actividad ejecutada.
- ❖ Lanzar y coordinar la ejecución de los trabajos al personal de Centro Regional y coordinación con los Supervisores de Parques Eólicos.

2006-2009 Site Manager O&M // Parques Eólicos Andalucía Occidental

- ❖ Supervisión del equipo de técnicos de mantenimiento en parque eólico y asegurar el cumplimiento de procedimientos y condiciones de prevención de riesgos laborales.
- ❖ Reportar al cliente sobre el funcionamiento de aerogeneradores y parque, asegurando el cumplimiento de los objetivos fijados en contrato.
- ❖ Analizar la disponibilidad de las máquinas instaladas y generación de informes cliente.
- ❖ Controlar consumo de materiales en parque y el stock en almacenes.
- ❖ En parques nuevos, planificar recursos técnicos y humanos.

2003-2006  **NGS –Unión Fenosa.** Operador Central Térmica de Ciclo Combinado.

- ❖ Mantenimiento, Operación y Puesta en Marcha de Central de Ciclo Combinado Campo de Gibraltar (2 x 365Mw y Vapor de Exportación 220 T/h a dos niveles de presión).
- ❖ Operación desde sala de control, de lazos de control, equipos y/o sistemas de la central.
- ❖ Detección de anomalías producidas en equipos e instalaciones.
- ❖ Dirección, Supervisión y/o ejecución de maniobras (arranques, paradas, variaciones de carga, descargos, etc.) así como de mantenimiento realizado por servicios contratados.

1998-2003  **Elecnor.** Jefe de Equipo Redes de Baja Tensión.

- ❖ Ejecución de cambios de tensión(3+N 220 V a 3+N 380 V) en suministros monofásicos y trifásicos. Operación de Redes de M.T y B.T
- ❖ Montaje, instalación y puesta en servicio de equipos de medida de lectura directa e indirecta, tanto en instalaciones monofásicas como trifásicas.
- ❖ Estudios de redes de distribución y centros de transformación.
- ❖ Gestión de nuevos suministros y documentación.

Formación

- 2016 Programa Superior Coaching Ejecutivo y Liderazgo de Equipos
Escuela de Organización Industrial (EOI) Madrid
- 2013 Executive Master of Business Administration (EMBA)
Escuela de Negocios Cámara de Comercio de Sevilla (EUSA)
- 2004 Master en Generación Térmica y Turbinas de Gas
UCUF- L-University of Siemens - Madrid- Karlsruhe (Germany)
- 1998 Técnico Esp. Instalaciones y Líneas Eléctricas (FPII)
Escuelas Profesionales SAFA –Cádiz

Otros Datos de Interés

- ❖ Microsoft Office (Word, PPT...) Avanzado
- ❖ Microsoft Excel & Project. Nivel Experto
- ❖ Sales Navigator – Nivel Usuario
- ❖ Inglés Upper Intermediate B2
- ❖ SAP Nivel Usuario
- ❖ SalesForce – Nivel Usuario