

ID-60250 Gonzalo

DATOS PERSONALES

Fecha de nacimiento: 21 de Diciembre de 1993



FORMACIÓN ACADÉMICA

- Grado en Ingeniería de la Energía especialidad de Gestión y Aprovechamiento Energético en la Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Minas y Energías (Universidad Politécnica de Madrid). Proyecto Fin de Grado Vatímetro trifásico avanzado (calificación sobresaliente).
- Business Expert Master, ThePowerMBA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Año 2010: Empresa Aknamara International Difusion S.L. distribuidora de ocio náutico en Sitges, Barcelona. Trabajo de almacén y atención al cliente.
- Año 2016: 6 meses de prácticas de empresa en el LOM (laboratorio oficial Madariaga) realizando ensayos con motores y generadores síncronos y asíncronos.
- Junio 2016-Noviembre 2017: IKEA Alcorcón en el departamento de financiación y en ventas.
En financiación tramitando altas y bajas además de atención al cliente y gestión de incidencias.
En ventas en el departamento de Dormitorios, generalmente en diseño de armarios ayudando a los clientes a hacer sus armarios y viéndolos a través de programas 3D.
- Noviembre 2017-Noviembre 2018: Walters People (Grupo Robert Walters) como consultor en el área de ingeniería.
Actividad de la empresa: Consultora de búsqueda y selección de perfiles especializados.
Tareas realizadas: búsqueda comercial de clientes que requieran procesos de selección, negociación de Fees, búsqueda de candidatos, entrevistas, informes a clientes, seguimiento de KPIs, realización de pruebas de inglés a candidatos y trato con clientes extranjeros en inglés.
- Noviembre 2018-Noviembre 2019: KAM en Gesternova
Dentro del departamento comercial tanto en suministro como en representación de mercado. En suministro me encargaba de la gestión de agentes comerciales para apoyarles durante la venta y la postventa del suministro eléctrico.

En el departamento de representación me encargaba de la captación de nuevas plantas para añadir a la cartera, así como al mantenimiento de la misma.

- Noviembre 2019-Actualidad: KAM Representación en Wind to Market

Responsable del departamento comercial. Gestión de grandes cuentas, mantenimiento de clientes, prospección de mercado. Generación de ofertas comerciales, análisis de carteras y desvíos. Reporte a dirección General.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Participación en I, II y III Jornadas sobre Desarrollo Sostenible en la Energía en la Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Minas y Energías.
- Organización y gestión de eventos universitarios en asociación universitaria.
- Conocimientos medio-avanzados del paquete office (Word, Excel, PowerPoint)
- Nivel usuario de: Aspen, Matlab, Cyclotempo, Propawas, Microsoft Project.

IDIOMAS

- Inglés medio-alto

Nivel B2 Complimentado por la UPM, actualmente cursando C1

Escuela British Council hasta nivel senior 8 (10 años)

Estancias en el extranjero: - Un mes en 2007 en Malta

- Un mes en Washington D.C.

OTROS DATOS

- Carnet de conducir tipo B y vehículo propio.