



ID-56558 F. JESÚS

INGENIERO TÉCNICO ELÉCTRICO

Domicilio: El Álamo, Madrid

PERFIL

Soy un Ingeniero Eléctrico apasionado de las energías renovables, del coche eléctrico y del cambio de modelo energético. Quiero dedicar mi tiempo a ser parte de la transición energética, trabajando en el sector eléctrico.

Anteriormente he trabajado como consultor de IT, con experiencia técnica y de desarrollo de negocio, especializado en el asesoramiento en proyectos de transformación e innovación, y en liderar dichos proyectos.

He negociado y liderado proyectos en complejos escenarios, como la transformación de los procesos editoriales del Grupo SM en 9 países a la vez, y he logrado la introducción de innovación y nuevas tecnologías a clientes no experimentados.

EXPERIENCIA

AVANZALIA ENERGÍA COMERCIALIZADORA (<https://www.avanzaliaenergia.com>)

Responsable de Desarrollo de Negocio (CBDO)

2019 - actual

Responsable de la **definición del producto de autoconsumo**: Propuesta de Valor; mercado objetivo; documentación para presentación comercial y memoria técnica; garantía producción; financiación; certificación energética blockchain; plan comercial para venta por canal y venta directa; integración con la venta de suministro y otros Servicios Energéticos; ...

Responsable de **ventas de proyectos de autoconsumo** a través de canal indirecto y de ventas directas a cliente.

DIGITAL BOOKS (<https://www.digitalbooks.pro>)

Responsable de Desarrollo de Negocio (CBDO)

2019

Responsable de la **definición y ejecución del Business Plan para la venta de servicios** de nuestra plataforma de gestión del conocimiento.

RODULY (<http://www.roduly.es>)

Responsable de Desarrollo de Negocio (CBDO)

2013 - 2018

Responsable de la **definición y ejecución de Business Plan de una plataforma software** para la publicación de contenidos en apps, en una startup tecnológica.

- En 2013 teníamos un cliente, y **en 2017 alcanzamos los 100 clientes y más de 300 apps en Apple Store y Google Play**, con importantes clientes como a Vis-a-Vis, Prisa Revistas, Philip Morris e Inditex.
- Mi estrategia comercial era poner al cliente en el centro de la empresa, de forma que **en 5 años mantuvimos al 100% de los clientes**, salvo las bajas de clientes por motivos empresariales.
- Ayudé a clientes no experimentados a usar la tecnología, consiguiendo que pequeñas startups de contenidos publicasen apps y las gestionasen con bajas necesidades de soporte.

Grupo SM (<http://www.grupo-sm.com>)

Gerente Tecnologías y Procesos Editoriales (CTO)

2007 - 2012

Responsable de la producción editorial de SM España para papel y digital. Y responsable corporativo de la innovación y transformación de los procesos editoriales del Grupo SM con editoriales en 9 países.

- **En 2012 mi presupuesto era de 1 millón de euros en proyectos**, más mantenimientos y costes de 20 personas a mi cargo.
- Lideré un proyecto de transformación llamado Sistema Editorial Corporativo. El objetivo era integrar la producción papel y digital en un solo proceso para aprovechar sinergias y reducir costes y tiempos. **El proyecto implicaba la inversión de 1,5 millones de euros en tres años y afectaba a unas 200 personas en SM España y otras 200 en LATAM.**
- Desplegué el piloto del proyecto anterior con éxito en Abril de 2012, integrando al 20% del equipo de SM España.

Grupo SM

Responsable de Tecnología Editorial

1999 - 2006

Responsable de crear desde cero un área de Soporte Técnico Editorial. Tomé la iniciativa de **innovar y transformar** los procesos editoriales, y en 2006 tenía un equipo de 10 personas.

- Lideré un proyecto llamado SAPI, para automatizar y normalizar la generación de ficheros digitales para mandar a imprenta, sin pasar por las fotomecánicas. **Se ahorra un promedio de 7 días laborables por producto tipo, y unos costes en fotomecánica de unos 120.000€ anuales, que generaban un retorno de la inversión de dos años.**
- SAPI supuso tal innovación en los procesos de impresión, que SM pudo optar a impresores nacionales e internacionales, y conseguir **ahorros de coste de unos 250.000€ anuales solo en reimpressiones.**

ACS Training

Director Técnico

1995 - 1998

ACS Training era la empresa que gestionaba la formación de Apple para sus Servicios Técnicos Autorizados, distribuidores y clientes. Mi **responsabilidad fue diseñar y ejecutar programas de formación.**

MacService

Técnico Comercial

1992 - 1995

MacService era un distribuidor de Apple, con tienda cara al público. Mi responsabilidad eran las ventas de equipos informático y software a cliente final, siendo el 90% a empresas.

FORMACIÓN

Ingeniero Técnico Eléctrico - Universidad Politécnica Madrid. Finalizada en 1.992

Proyectos de Estaciones de Servicio Eléctricas, de Hidrógeno y Gas Natural – COGITI. 2019

Instalaciones solares fotovoltaicas – COGITI Consejo Gral. de la Ingeniería Técnica Industrial de España. 2019.

Cálculo y diseño de instalaciones eléctricas de Baja Tensión – COGITI 2019

Blockchain for Business – The Linux Foundation. 2020

SCRUM Master Professional Certificate (SMPC). – Certificación en Certiprof. 2018.

Automatización Industrial y Robótica (210 horas). - Universidad Politécnica Madrid. 1991.

Inglés: C1 - Cambridge Certificate in Advanced English - 2018