



Yeraí ID-60223

Edad: 28 años
Haro (La Rioja)
Residencia: MADRID

KAM canal indirecto en Holaluz

HABILIDADES

- Trabajo en equipo
- Proactividad
- Organización
- Liderazgo
- Facilidad de aprendizaje
- Habilidad comunicativa

Español: Natal
Ingles: Avanzado

-Programas manejados: Microsoft Office, Salesforce CRM, Zoho CRM, Creo Parametric, AutoCad, diseño fotovoltaico con Solar Edge...

ESTUDIOS

2006-2010 Haro (España)	Educación Secundaria Obligatoria <i>Sagrado Corazón</i>
2010-2012 Haro (España)	Bachillerato científico-tecnológico <i>Marques de la Ensenada</i>
2012-2016 Logroño (España)	Ingeniero mecánico <i>Universidad de la Rioja</i>
2016-2017 Craiova (Rumanía)	Ingeniero técnico industrial, especialidad mecánica <i>Universidad de Craiova</i>
2017-2019 Barcelona (España)	Máster of Business Administration <i>Escuela de Negocios Europea de Barcelona</i>

EXPERIENCIA LABORAL

De Junio de 2022 - Actualidad
(Madrid-España)

Holaluz, sector energías renovables

Cargo ocupado: **KAM canal indirecto solar**

Tareas realizadas: Creación de nuevo canal de venta indirecto. Captación y desarrollo de colaboradores. Formación de equipos (producto y venta). Seguimiento de objetivos. Mejoras en CRM en base a las necesidades para la gestión y seguimiento.

De Octubre 2019 – Junio 2022
(Madrid- España)

EDP, sector energías renovables

Cargo ocupado: Coordinador de producto

Tareas realizadas: coordinación de proyectos transversales. Incorporación de nuevos productos (baterías, aerotermia...). Pricing. Lanzamiento y seguimiento de campañas de marketing. Elaboración de brochure de producto. Soporte a comercial (formaciones, documentos formativos). Gestión extracare de clientes VIP en desarrollo de negocio. Gestión del BO de elaboración de ofertas. Coordinación con sistemas.

Cargo ocupado: Coordinador de ventas

Tareas realizadas: Coordinación de ventas a nivel nacional. Formación, refuerzo, gestión y organización de la fuerza de ventas, tanto a nivel técnico como comercial. Implementación de Salesforce en la ffvv. Creación, diseño y desarrollo de los diferentes kpis e informes de gestión comercial. Toma de decisiones estratégicas orientadas al incremento del volumen y calidad de las ventas. Apoyo en el lanzamiento de nuevos canales de venta (B2C Y B2B). Contacto y ayuda en la gestión de partners y proveedores. Desarrollo y aceleración de negocios a nivel residencial, industrial y con instituciones públicas.

Cargo ocupado: Asesor técnico comercial

Tareas realizadas: Desarrollo de negocio en proyectos solares fotovoltaicos.

De Julio 2018 a Julio 2019
(Logroño- España)

Gasori Urbelaser, Sector siderometalúrgico Industrial

Cargo ocupado: Ingeniero de producción.

Tareas realizadas: Organizar la producción interna y externa (subcontrataciones). Trato con clientes y proveedores. Organizar el departamento logístico.

De Enero 2018 a Julio 2018
(Logroño- España)

Nidec Arisa, Sector siderometalúrgico Industrial

Cargo ocupado: Ingeniero técnico comercial.

Tareas realizadas: Formación de aprendizaje de prensas mecánicas y servoprensas; montaje, diseño, instalaciones. Venta y trato con los clientes.

De Sept 2017-Diciembre 2017
(Logroño- España)

CMP Automotive Group, Sector Automoción Industrial

Cargo ocupado: Ingeniero de diseño y desarrollo de producto

Tareas realizadas: Contrato en prácticas; elaboración de planos de diseño y cálculos por elementos finitos de piezas antivibratorias.

De Diciembre 2016- Marzo 2017
(Caiova- Rumanía)

Popeci Utilaj Grau SA,Sector Industrial

Cargo ocupado: Ingeniero mecánico

Tareas realizadas: Contrato en prácticas durante BECA ERASMUS: elaboración de diseños en 3D.

INFORMACIÓN ADICIONAL

- Disponibilidad para viajar a nivel nacional e internacional.
- Carnet de conducir y coche propio.
- Curso de puente grúa y carretilla elevadora

Hobbies: Leer, Paddle, fútbol, running...