

VÍCTOR DÍAZ

Calle Leonard Bernstein 239, Dpto.202, San Borja, Lima 15037 - Perú

Tel.: (511) 226 1711 Cel. 994 100 172

E-mail: victordiazrioja@gmail.com

Skype: victor_diaz_rioja

Ejecutivo Senior con formación profesional en Ingeniería Mecánica Eléctrica, Maestría Internacional en Energía Solar Fotovoltaica, egresado de Maestría de Administración de Negocios y especializaciones en Marketing, Operaciones, y Comercial, con 21 años de sólida experiencia en empresas multinacionales especializadas en el sector energía, ejerciendo cargos como Gerente General, Gerente Comercial, Gerente de Productos, Ejecutivo Comercial y Logístico; Profesional orientado a resultados desarrollando actividades de mejora continua y potencializando la capacidad de los equipos de trabajo mediante la integración y motivación permanente. Capacidad demostrada para trabajar en entornos exigentes y situaciones complejas siempre alineado a los objetivos de la alta dirección.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

PROYECTOS Y SOLUCIONES ESPECIALIZADAS S.A.C.

Empresa Nacional, con 10 años de crecimiento sostenido en el mercado, comercializa equipos y materiales eléctricos para la industria, también desarrolla ingeniería y ejecuta servicios relacionados a los equipos que provee. Ventas por USD0.80MM anuales.

Gerente General

2018 – Actualmente

Desarrollo de la empresa en el aspecto Comercial, Operativo y Financiero

- Elaboración del Plan Estratégico de Crecimiento a corto, mediano y largo plazo de la empresa.
- Determinación de los estándares de calidad y seguridad de la empresa.
- Determinación de los perfiles de los profesionales que integran la empresa.
- Gestión de los Recursos de la empresa, orientados a eliminar los costos por pobre calidad.
- Desarrollo de alianzas estratégicas con fabricantes y subcontratistas.
- Desarrollo de la cartera de clientes.
- Desarrollo e implementación de las diversas soluciones técnicas que ofrecemos como parte del portafolio de la empresa.
- Fortalecimiento de las relaciones con las entidades financieras para mejorar las tasas y líneas de crédito de la empresa.

GENERAL CABLE PERÚ S.A.C.

Empresa Transnacional Americana, con presencia en 26 países, fabrica y comercializa Cables y Conductores de Energía para Baja, Media, Alta y Extra – Alta Tensión. Ventas por USD25MM anuales.

Responsable de Empresas Eléctricas y Energía Renovable

2016 – 2018

Gestión y desarrollo del mercado de Empresas de Distribución, Transmisión y Generación de Energía Eléctrica y de Energía Renovable. Reporta al Gerente Comercial.

- Homologación del portafolio de productos de las fábricas en los clientes.
- Análisis del mercado objetivo (competencia, especificación técnica, características del cliente), y determinación del portafolio con el que lo atenderemos.
- Elaboración del Plan de posicionamiento de marca y coordinar con las fábricas el desarrollo de productos con los que se atiende al mercado objetivo según normativa vigente y especificaciones técnicas que desarrollamos.
- Proyectar y lograr los volúmenes de venta asegurando la rentabilidad solicitada por la dirección comercial.
- Elaboración y control del presupuesto establecido para mejorar nuestro posicionamiento y el desarrollo de nuestro portafolio en el sector utilities (Empresas Eléctricas)

EMERSON DEL PERÚ S.A.C.

Empresa Transnacional Americana, con presencia en más de 100 países, fabrica y comercializa equipos de energía de reserva y de climatización. Ventas por USD20MM anuales.

Gerente Comercial

2014 – 2016

Gestión y desarrollo de la Gerencia Industrial. Reporta al Director Comercial.

- Desarrollo e implementación del programa de crecimiento del área logrando el cumplimiento de lo proyectado en un 100%
- Análisis del posicionamiento de nuestros productos en el sector industrial (Minería y Oil & Gas) identificando oportunidades de crecimiento comercial incrementado las ventas en un 100%.
- Proyectar y Reportar resultados de Ventas / Resultado de Rentabilidad / Control de Gastos, cumpliendo al 100% lo programado con una Rentabilidad del 30%
- Coordinar con el área de marketing las actividades y promoción del portafolio de productos de la división.
- Cumplimiento del Budget de Ordenes del FY15 por USD 600M
- Cumplimiento del Budget de Facturación del FY16 por USD 1,200M
- Captación de nuevos socios de negocios (Eecol Electric, ABB, HV Sadelec, Gnex, Las Bambas, Repsol, Siemens)

EECOL ELECTRIC PERÚ S.A.C. (EMPRESA DEL GRUPO WESCO – USA)

Empresa Transnacional Canadiense presente en Perú, Ecuador, Bolivia y Chile, forma parte del Grupo Wesco (corporación estadounidense), es comercializadora de equipos para aplicaciones en los sectores eléctrico, industrial, minero y petrolero. Ventas por USD 30MM.

Key Account Manager

2013 - 2014

Responsable comercial de la División de Construcción y Equipamiento. Reporta al Gerente de la División.

- Elaboración e implementación del plan de desarrollo comercial del área logrando el cumplimiento en un 100%.
- Análisis del mercado (clientes, usuarios finales, competencia, socios estratégicos, entorno socio económico, etc).
- Incremento del portafolio de clientes de la división (Abengoa Perú S.A., SNC Lavalín Perú S.A., Volcan Compañía Minera S.A.A., Cosapi, Shougang)
- Ampliación del portafolio de soluciones que desarrollábamos, los nuevos productos nos permitieron ingresar a la Mediana Minería e Industria.
- Optimización del sistema de cotizaciones, logrando reducir el tiempo invertido en la elaboración de propuestas técnica-económicas de 2 semanas a 4 días.
- Se logró un Volumen de Ventas de USD 7.2MM; con un Ratio de Eficiencia del 51.41% (Ofertas Ganadas / Negocios Identificados en el 2013)

ABB S.A.

2006 - 2012

Empresa Transnacional Sueca – Suiza presente en más de 100 países, fabrica y comercializa equipos eléctricos diseñados para los sectores eléctrico, industrial, minero, petrolero, etc. Ventas por USD 300MM.

Service Champion

2010 - 2012

Jefe Comercial de Servicios de la División Power Products. Reporta al Gerente Comercial y al Country Service Manager.

- Elaboración e implementación del plan de desarrollo comercial del área, ampliamos el portafolio de servicios que brindábamos, incluimos los Contratos de Servicios por mantenimiento y modernización de base instalada.
- Planificar, gestionar y adecuar las actividades comerciales del área, incluido el plan de marketing, dentro de los lineamientos establecidos por la Alta Dirección logrando reportar un resultado de Ventas por USD 20MM (el Budget era de USD17MM) equivalente al 118% del cumplimiento del plan de marketing.

Key Account Manager

2006 - 2010

Desarrollar las áreas de Servicios de Subestaciones de Potencia y Automatización de Subestaciones, e incrementar el volumen de ventas de la División de Sistema de Potencia. Reportaba al Gerente de la División Power Systems. Lideraba grupos multidisciplinarios que pertenecían a las diferentes unidades de negocio de la división de Power Products.

- Siempre cumplí o superé el budget asignado, el último año superé los USD 60MM.
- Gané proyectos en clientes con los que anteriormente no habíamos tenido éxito (REP y Distriluz)
- Desarrollé para el Área de Automatización de Subestaciones nuevos mercados de servicios en Centro América, Venezuela, Ecuador, Bolivia y Perú.
- En el 2008, logré que nuestro personal adquiriera experiencia en Sistemas de Potencia de 800kV en Venezuela, cuando en el país nuestro sistema de tensión llegaba a solo 220kV, preparándonos y siendo los únicos en ese momento con experiencia local para los nuevos proyectos de 500kV que se iban a desarrollar en el país.
- Responsable del Proyecto de Construcción e implementación del nuevo taller de equipos de alta tensión, el cual fue inaugurado en Julio 2008.

EECOL ELECTRIC PERÚ S.A.C. (EMPRESA DEL GRUPO WESCO – USA)

Empresa Transnacional Canadiense presente en Perú, Ecuador, Bolivia y Chile, forma parte del Grupo Wesco (corporación estadounidense), es comercializadora de equipos para aplicaciones en los sectores eléctrico, industrial, minero y petrolero. Ventas por USD 30MM.

Product Manager

2005

TECSUR S.A.

Empresa de capitales estadounidenses, es comercializadora de equipos y materiales diseñados para cubrir necesidades en los sectores eléctrico, industrial, minero, petrolero, etc. Tiene ventas anuales de US\$ 160 Millones.

Analista de Compras y Control de Calidad

2001-2004

ELECTRONORTE S.A.

Empresa de Distribución de Energía Eléctrica, forma parte de Grupo Distriluz, Grupo de empresas del estado más importante del sector. Ventas anuales de US\$ 200 Millones.

Supervisor del Proyecto VNR-Distribución / Dpto. Planeamiento Eléctrico

2000

EDUCACIÓN

- **ESNECA BUSINESS SCHOOL**
Maestría Internacional en Energía Solar Fotovoltaica 2020
- **UNIVERSIDAD DE LIMA**
 - Maestría en Administración de Empresas (MBA) 2007-2009
 - Especialización en Mercadotecnia 2010
 - Especialización en Operaciones 2007
- **UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO** 1994-1999
Ingeniero Mecánico Electricista - CIP 73066

CURSOS Y DIPLOMADOS

- **Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero (FCPA)** 2014
EMERSON ELECTRIC CO.
- **Curso Internacional Diseño Líneas de Transmisión hasta 500kV** 2012
CAP. ING. ELÉCTRICA – CONSEJO DEPARTAMENTAL DE LIMA – CIP

- **Identificación, Formulación y Evaluación de Proyectos Públicos - SNIP** 2012
CAP. ING. ELÉCTRICA – CONSEJO DEPARTAMENTAL DE LIMA – CIP
- **Proyectos de Electrificación Rural** 2011
CAP. ING. ELÉCTRICA – CONSEJO DEPARTAMENTAL DE LIMA – CIP
- **Diplomado Comercial** 2011
UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS – UPC
- **Curso Avanzado sobre la FCPA y las Prácticas Antisoborno** 2011
ABB S.A.
- **Módulo de Legal MDP** 2010
ABB S.A.
- **Taller de Negociación (Certificado por Roger Fisher)** 2009
CAMBRIDGE INTERNATIONAL
- **Criterios y Normas Básicas para lograr una Gestión Confiable y Exitosa de Proyectos de Ingeniería** 2008
CAP. ING. MECÁNICA ELÉCTRICA – CONSEJO DEP. DE LIMA – CIP
- **Programa de Negociación Avanzada (Dictado por Michael Gibbs)** 2007
CONSULTING SEMINARIUM
- **Insourcing - Tecnología Unicist CMR** 2007
UNICIST TECHNOLOGIES
- **Unicist Account Management** 2007
UNICIST TECHNOLOGIES
- **Mapas Estratégicos y Gestión de Costos en Proyectos** 2006
CCAT – UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA
- **Diplomado en Logística de Entrada** 2002
CENTRUM – PUCP