

Ing. Fernando Rangel Badillo

“Impulsar el desarrollo energético del sector industrial en el mercado eléctrico mexicano”



PROJECT MANAJER/KEY ACCOUNT MANAGER
May 2019 – Dic 2020

Dirigir proyectos en media tensión desde su ejecución hasta su puesta en servicio (2 proyectos de 0.5 MWp, 1 de 150 kWp y uno de 50 kWp), coordinar equipo de trabajo en obra, realizar compras de material eléctrico, coordinación con UVIE y UI, desarrollar la gestoría con CFE/CRE para la interconexión. Apertura de mercado en CDMX, planificación, prospección, realización de propuestas, visitas técnicas en sitio, preparación del proyecto, elaboración de presupuestos finales, presentación de proyectos ejecutivos a directivos, seguimiento y cierre de venta para el sector industrial mexicano **1 proyecto de 150 kWp.**



GERENTE COMERCIAL
Jul 2018 –Feb 2019

Desarrollar y dirigir el área comercial para la nueva administración, reclutar y capacitar a los asesores energéticos, reducir los costos operativos en el área comercial, definir los KPI's para el objetivo en conjunto, motivar y dar coaching al equipo de ventas, **investigar e identificar el mercado potencial dentro del sector residencial y comercial generando indicadores y detectando clientes potenciales**, mantener un crecimiento mensual, **colocación hasta 18 proyectos al mes** por venta directa, MSI y PPA.



EXPERTO EN ENERGIA SOLAR
Nov 2016- Jul 2018

Realizar estudios de mercado, implementar estrategias comerciales para la expansión de la marca. Analizar la competencia buscando mejorar el nivel de servicio. Estudiar el territorio nacional por contratos, tarifas y consumo. Desarrollar e implementar sistemas para presupuestar los proyectos. Realizar levantamientos técnicos para valorar la viabilidad del proyecto. Apoyar al equipo comercial al cierre de ventas. Capacitar al área comercial, potenciando la efectividad de la colocación de sistemas. Encargado de supervisar a los ejecutivos del área comercial, en atención a clientes, seguimiento de interconexión, y servicio de post-venta. Colaborar con el área de operaciones para la ejecución de los proyectos en tiempo y forma, **concretar 45 nuevos clientes en 2017** con una potencia de 198 kWp.



ASESOR ENERGÉTICO
Dic 2015 – Nov 2016

Apertura del Mercado, implementar estrategias para el área comercial. Elaboración de procesos para facilitar el trabajo en conjunto. Capacitar al área comercial en temas tarifarios y en visitas técnicas. Prospeccionar clientes potenciales y generar cartera. Dar atención a proyectos residenciales, comerciales e industriales. Implementar el arrendamiento para la adquisición de los proyectos incrementando en un 40% las ventas. **Colocación de 320 kWp en el 2016 en proyectos comerciales.**



LIDER DE PROYECTOS
May 2015- Dic 2015

Prospección, atención, cotización y seguimiento a clientes para desarrollo de proyectos integrales en la infraestructura de los Centros de datos. Participar en licitaciones y obtener adjudicaciones con el gobierno federal y la industria privada, **3 nuevos clientes para la empresa.**



DATOS DE CONTACTO

-Cel: 55 6336 9557
fernandorangelbadillo@gmail.com
Álvaro Obregón
Febrero/1991

FORMACIÓN ACADÉMICA

IPN

INGENIERO ELECTRICISTA
(Titulado con cedula: 9740698)

ITESM

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE
VENTAS (Diplomado)

CPEF

PROFESIONAL EN ENERGÍA
FOTOVOLTAICA (Diplomado)

COMPETENCIAS

- Amplio conocimiento del territorio mexicano
- Conocimiento del mercado eléctrico mexicano (tarifas, regulaciones, usuarios potenciales, competencias en el sector)
- Autodidacta, organizado, sociable.
- Ingles conversacional
- Más de 115 sistemas fotovoltaicos colocados e interconectados a CFE
- Conocimiento en ejecución de proyectos en media tensión
- Capacidad de desarrollar un proyecto de GD en un enfoque 360 grados
- Orientado al cliente
- Conocimiento de los clientes potenciales y usuarios calificados de la CDMX en temas de energía**
- GENERACIÓN DE ESTRATEGIAS

INFORMATICA

- Paquetería office (Excel, Word, PowerPoint)
- AutoCAD
- CRM, OUTLOOK