

Ernesto Mora Gómez



C/ Triacastela 4 4ª B
28050 Madrid

ernestomoragomez@gmail.com; +34 656 40 92 32

<http://es.linkedin.com/in/ernestomoragomez>

FORMACIÓN ACADÉMICA

2017- Actualidad	Executive MBA. En la escuela de Negocios, EAE, Madrid.
2009-2010	MASTER EN INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS, EOI Escuela de Negocios, Madrid.
1998-2005	INGENIERO INDUSTRIAL, Escuela de Ingenierías Industriales de Badajoz. Cursé el último año de carrera con beca Erasmus en Portugal.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

YNFINITI ENERGY GROUP: Socio desde Junio 2016.
Posiciones desempeñadas en YNFINITI ENERGY GROUP.

Nov 2016- Act	Socio y Director Comercial y de Marketing YNFINITI ENERGY GROUP. Empresa de energías renovables con más de 200 empleados en países como España, Italia, Uk, Brasil, Uruguay, México, Francia... <ul style="list-style-type: none">- Realización presupuesto y objetivos de venta, junto a la dirección general y equipo directivo.- Planificación y gestión de las ventas nacionales e internacionales.- Coordinador y gestor de ofertas/precios de ventas, junto al director general y equipo directivo.- Desarrollo estrategias y búsqueda de nuevos clientes.- Participación en el equipo directivo, donde se toman las decisiones estratégicas Financieras, Operacionales, Comerciales, Recursos...
Dic-2015 Oct 2016	Country Manager Brasil y Uruguay. YNFINITI ENERGY GROUP. Empresa de energías renovables con más de 200 empleados en países como España, Italia, Uk, Brasil, Uruguay, México, Francia... <ul style="list-style-type: none">- Dirección de las unidades de negocio en Brasil y Uruguay.<ul style="list-style-type: none">o Gestión P/L, Control operaciones, apertura nuevos líneas de negocio, aplicación normas corporativas de HSE,o Generación del presupuesto y forecast.o Reporting mensual del rendimiento de la compañía.o Cumplimientos del presupuesto.o Liderazgo y desarrollo del equipo.

WEIR GROUP

Nov 2010- Dic 2015	Director Comercial Internacional WEIR YES, empresa del grupo WEIR dedicada a las ENERGÍAS RENOVABLES <ul style="list-style-type: none">- Gestión y dirección del departamento internacional comercial de WEIR YES, unidad de negocio de la multinacional WEIR con más de de 12.000 empleados y una facturación por encima de 1200 millones de libras.- Dirección comercial de las oficinas de España, UK, Brazil, Italia, Uruguay, Turquía, Chile...- Negociación de contratos con clientes como GAMESA, VESTAS, NORDEX, GE, SUZLON, ACCIONA, ALSTOM, SIEMENS, SINOVEL, MING YANG, DEWIND, REPOWER, AREVA, CLIPPER en países tales como ESPAÑA, PORTUGAL, UK, ITALIA, RUMANIA, GRECIA, TURQUÍA, ALEMANIA, DINAMARCA, POLONÍA, MARRUECOS, BÉLGICA, FRANCIA, BRAZIL, CHILE, URUGUAY, PERÚ, MÉXICO, USA, SOUTH AFRICA,...
--------------------	---

- Participación en los grupos corporativos de dirección en búsqueda de sinergias y nuevas oportunidades de negocio.
- Responsable de la elaboración del business plan y estrategia de negocio a seguir dentro de la compañía.
- Búsqueda de nuevas líneas de negocio, así como de nuevas oportunidades en el sector eólico, fotovoltaico y termosolar.
- Comercialización de turbinas, bombas y válvulas fabricadas dentro del grupo.
- Apertura de nuevos países y líneas de negocio.
- Internacionalización de la compañía en búsqueda del aumento del beneficio.

MAXAM
2007-2010

Técnico Comercial.

MAXAM DEFENCE, Departamento de Compras y Cooperación, Madrid.

- Gestión de las relaciones comerciales entre las diferentes unidades de negocio de la compañía situadas en países como Alemania, Dinamarca, Brasil, Italia, Bolivia, Noruega, Republica Checa, Inglaterra, Rumania, Bulgaria, Turquía, China, India, Sudáfrica, Francia, etc.
- Negociación y acuerdo de las mejores condiciones económicas, técnicas y logísticas de las *key commodities*, así como de una gran variedad de productos, procesos y servicios con un ahorro anual por encima de 900.000 euros.
- Estudio y elaboración junto con los departamentos de control de producción, marketing, I+D y ventas de las ofertas, proyectos y contratos en las condiciones más competitivas.
- Benchmarking y Sourcing Strategy de productos y servicios requeridos por las diferentes fábricas y filiales, consiguiendo ahorros del 20% en el EBITDA.
- Responsable Reach de la unidad de negocio, formando parte del equipo internacional corporativo, gestionando y tomando decisiones sobre la estrategia a seguir por la compañía.

IMEDEXSA
2005-2007

Purchaser Manager.

IMEDEXSA, Departamento de Compras y Logística, Cáceres.

- Gestión y dirección del departamento de compras, creando una cartera internacional de proveedores en países como Ucrania, Italia o Turquía, además de una mejora continua en plazos, precios y calidad de todos los productos metálicos y de galvanizado utilizados por la fábrica.
- Implementación de una herramienta informática diseñado por el departamento de compras para un control pormenorizado de los stocks y almacenes. Supuso una gran mejora de tiempo y fiabilidad en la obtención de datos.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- 2006 Curso de operativa y comercio exterior, Cámara de Comercio de Cáceres.
- 2006 Seminario de Optimización de la Gestión de los Costes de su Almacén, Iniciativa Empresarial.
- 2003 Curso de Formación Ocupacional sobre Portugués

IDIOMAS

INGLÉS Nivel avanzado escrito y hablado
PORTUGUÉS Nivel alto escrito y hablado

INFORMÁTICA

MICROSOFT OFFICE Nivel avanzado
ORACLE Nivel avanzado
SAP Nivel medio
SALES FORCE Nivel Medio

OTROS DATOS DE INTERÉS

- Permiso de conducir tipo B1, desde 1999.
- Corredor de maratones (7 en la actualidad) y ultrafondo (101 km Ronda)
- Disponibilidad total para viajar, Nacional o Internacional.
- Muy dinámico y con ganas de aprender.
- Capacidad de superación.
- Profesor en ITAE (Escuela Negocio Extremeña), dentro del Master Internacional y MBA de la asignatura de Marketing y Comercio Internacional.