

CURRICULUM VITAE



Fco. Javier Estebala del Prado

Revisión: Julio 2013

NOMBRE: Estebala del Prado, Francisco Javier
DOMICILIO: C/ Padre Fco. Palau y Quer 1, 1A – 28046 Madrid
FECHA DE NACIMIENTO: 30-Nov-1961 en Madrid

TELEFONO: 609785926
E-mail: jestebala@gmail.com

Ingeniero de Ventas con amplia experiencia comercial y proyectos en Empresas multinacionales del sector de las Telecomunicaciones. Habitado a la gestión y trato con grandes cuentas así como la dirección de sus equipos de ventas. Amplios conocimientos en redes de comunicaciones de voz así como los sistemas de control, análisis, gestión de las mismas y sistemas de valor añadido. Especializado en proyectos de gestión de costes y eficiencia en Sistemas Energéticos y de Telecomunicación e implementación de sistemas de gestión del ahorro y medidas de mejoras de los sistemas energéticos.

1.- HISTORIAL PROFESIONAL

AFETEC SOLUCIONES S.L. (desde Mayo de 2011).- Empresa nacional dedicada a ofrecer servicios de control de costes energéticos tanto de la compra de la energía como de los consumos para mediante propuestas de medidas de mejoras conseguir ahorros de coste, todo bajo la norma ISO 50001.

- Director de Proyectos y Sistemas

Dirección de equipos técnicos para la implantación, en los clientes, de soluciones integradas de monitorización, gestión e implementación de medidas de mejora energética para conseguir los objetivos de ahorro mediante la mejora continua marcada por la norma de calidad ISO 50001 de Sistemas de Gestión Energética.

AMPER IRS –Landata Comunicaciones de Empresa (desde Marzo 2003-Mayo 2011):
(antes Ericsson Comunicaciones de empresa S.A.)

- Director Comercial canal Telefónica Aastra (2009-5/2011)
- Director de ventas Canal Telefónica (3/2003 – 2/2009)

Dirección de equipo de ventas para el cumplimiento de los objetivos marcados en el canal Telefónica para la planta Ibercom clásico e Ibercom IP, elaborando, poniendo en marcha y coordinando los proyectos y estrategias conjuntas para la ventas e instalación de sistemas de Telecomunicaciones Convergentes IP.

INNOVA SOLUCIONES S.L. (Marzo 2002 – Febrero 2003):

Empresa nacional especializada en el asesoramiento, integración e implantación de Soluciones Profesionales de Telecomunicaciones

- Director de Nuevas Tecnologías

Coordinación y apoyo a las actividades de ventas de sistemas convergentes IP enfocados a grandes clientes de los sectores de Banca e Industria. Realización de estudios ROI de sus inversiones en la evolución de sus redes de Telecomunicación hacia entorno puro IP y coordinando las instalaciones de las mismas.

CENTRO DE TECNOLOGÍA DE LAS COMUNICACIONES S.A. (CETECOM) (desde 8/1999 – 12/2001):
(Actualmente denominada AT4 Wireless S.A.)

Empresa nacional con sede en Málaga dedicada a ofrecer soluciones integrales en el ámbito industrial, tecnológico y de telecomunicaciones (ensayos, certificación, automatización industrial y tecnologías de la Información).

- *Director de Cetecom Madrid*
- *Responsable comercial del área de Tecnologías de la Información.*

Creación y puesta en marcha de la delegación de Cetecom Madrid.

Dirección de las actividades de comercialización de los desarrollos de tarificación y gestión del coste así como las soluciones de gestión de las llamadas en sistemas de Centros de Atención de llamadas enfocadas al entorno Ibercom de Telefónica (Grandes clientes, Telefónica soluciones..).

ERICSSON S.A. (desde Junio de 1987 hasta Julio de 1999).

• *(Enero'99 a Julio'99):* *Global Account Manager para cuentas Globales de Ericsson en España en el KAM Telefónica teniendo como misión desarrollar e implementar en España los distintos acuerdos globales firmados por las distintas multinacionales con Ericsson para Equipos y servicios profesionales.*

• *(1998):* *Responsable de Producto de Valor Añadido Consono_MD110 en el KAM Telefónica teniendo como misión desarrollar y seguir las estrategias de comercialización (objetivos de ventas, formación, introducción en clientes estratégicos, presentaciones comerciales) tanto a Telefónica como a los clientes finales.*

• *(1997):* *Responsable de ventas en el canal Telefónica para los Clientes Multinacionales en Ericsson Comunicaciones de Empresa S.A. teniendo como misión apoyar a Telefónica en sus ventas y potenciar los productos Ericsson entre los gestores comerciales para que los presentaran dentro de sus soluciones a sus clientes.*

• *(Octubre 1995 hasta Enero 1997):* *Responsable de producto en Ventas MD110 para sistemas de gestión DNA (Dynamic Network Administration) para redes Consono_MD110 teniendo que desarrollar las estrategias de comercialización (objetivos de ventas, formación, introducción en clientes estratégicos de Telefónica Ibercom a través del canal Telefónica.*

• *(Marzo 1994 hasta Septiembre 1995):* *Responsable de Proyectos Especiales en Ventas MD110 en el área de redes y su interconexión mediante sistemas de banda ancha a 100Mbits (BIM) de Ericsson Comunicaciones de Empresa.*

• *(Desde 1990 hasta Febrero 1994):* *Jefe de la unidad de Proyectos Centro Ibercom y Servicios de Valor Añadido en Ericsson S.A. La actividad consistía en el control y desarrollo de la Proyectos así como su planificación y acuerdos con los clientes para su ejecución y desarrollo del mismos.*

• *(Jefe se Proyecto para la red de Telefonía Digital de voz y Datos para los JJ.OO de Barcelona'92 (años 1990-91 y 92):* *Actividades*

. *Desarrollo y determinación del proyecto técnico de la red (10.000 extensiones en 60 sedes distribuidas en cuatro nodos interconectados en estrella) conjuntamente con las ingenierías de Telefónica y el COOB'92.*

. *Establecimiento y planificación de las distintas fases (preolímpicos '91, Olímpicos'92, Paralímpicos'92 y desmontajes de la red en su totalidad.*

. *Control del proyectos y del personal involucrado en el mismo (mas de 50 personas de Ericsson participaron en las distintas fases del mismo).*

• *(1987 a 1989):* *Product manager. Desarrollo de proyectos Ibercom tanto técnico como económico en INTELSA S.A. (Grupo Ericsson).*

2.- TITULACIÓN ACADÉMICA

TÍTULO: *Ingeniero Técnico de Telecomunicación en Equipos Electrónicos por la Universidad Politécnica de Madrid (1985).*

Proyecto fin de carrera: *Sistema de adquisición de datos y control en el proceso de fabricación de perfiles de caucho (Cátedra de Ordenadores 1988).*

Formación adicional:

- Curso de Introducción a MD110 (Nov-Dic 1987)
- Curso de negociación efectiva, comunicación profesional y argumentación económica (enero 1990)
- Curso de Redes de Telecomunicaciones (1991)
- Curso de Técnicas de Planificación y control de proyectos (abril 1993)
- Curso Interconexión de redes de Telecomunicación (Febrero 1994)
- Curso Redes de área local. Entornos LAN (Oct95 – Febrero96)
- Curso Hands-on Internetworking with TCP/IP (Nov 98)
- Curso de Gestión y Planificación global en la Dirección de empresas (Oct 2000- Mayo 2001)
- Curso de Introducción a S.A.P. R3 (Abril 2000)
- Curso de Redes de Ordenadores (ETSIT-UPM) (Octubre 2010-Febrero 2011)
- Curso de Ingeniería del software (ETSIT-UPM) (Febrero 2011-Mayo 2011)
- Curso de Implantación de la norma ISO 50001 (Tüv Rheinland)(Nov-2012)
- Curso de Certificación energética de edificios existentes (Abril-2013)