

## Contactar

[www.linkedin.com/in/luis-fernando-anaya-rojas](https://www.linkedin.com/in/luis-fernando-anaya-rojas) (LinkedIn)

## Aptitudes principales

Business Development  
Analytical Skills  
Leadership

## Languages

Ingles (Native or Bilingual)  
Español (Native or Bilingual)

## Certifications

edX Certificate for Solar Energy  
edX Honor Code Certificate for Liderando el Desarrollo Sostenible de las Ciudades  
Renewable Energy: Resources and Technologies

# Luis Anaya

Electrical Engineer | Technical Sales Engineer | Product Manager | Business Developer | Renewable Energy | MBA Candidate  
Buenos Aires

## Extracto

Soy profesional de Ingeniería Eléctrica con gran interés por las energías renovables y transición energética. Con más de 6 años de experiencia desarrollando negocios a nivel técnico y comercial. Tengo conocimiento en proyectos de potencia eléctrica, energías renovables y eficiencia energética

Con experiencia técnico-comercial en distribución de potencia en media y baja tensión. Habilidad para detectar y generar negocios, dando soporte, generando estrategias y brindando soluciones específicas acorde a la necesidad de la industria.

---

## Experiencia

### PROYECTOS OBRAS Y DISEÑOS PROYED SAS

Product Manager

junio de 2018 - junio de 2021 (3 años 1 mes)

Bucaramanga, Santander, Colombia

Mantenimiento de activos eléctricos, construcción e inspección de redes eléctricas.

Funciones:

- Elaboración y diseño de especificaciones técnicas acorde a los proyectos a licitar. Creación de una ruta eficaz centrada en la inspección de redes eléctricas con drones. Desarrollo de alianzas estratégicas para promover diferentes líneas de servicio.
- Gestión en la ejecución y avance de proyectos con contratistas y usuario final. Asegurar la ejecución de proyectos en tiempo y costos con las diferentes áreas involucradas.
- Interpretación y análisis de la región y de los clientes para proponer la mejor solución técnica.

Logros: Reducción del tiempo de inspección hasta en un 50%, mejora en el servicio de mantenimiento para contratistas y usuarios finales. Descubrimiento de nuevos mercados y clientes potenciales en función de un servicio innovador. Aumento en ventas de por lo menos 25% aplicando estrategias de cross selling y up selling.

Schneider Electric

Technical Sales Engineer

enero de 2014 - junio de 2017 (3 años 6 meses)

Colombia

Empresa líder en transformación digital de la gestión y la automatización de la energía.

Funciones:

- Implementación de planes de visitas y acciones comerciales con canales asignados. Constante comunicación y diálogo con el cliente en el desarrollo de negocios.
- Detección y desarrollo de oportunidades con usuario final y canales aliados. Manejo del portafolio en distribución MT/BT, especificaciones técnicas y presupuestales.
- Asesoramiento eléctrico en el desarrollo de proyectos; presentación de productos y servicios, soporte técnico por medio de softwares, catálogos, especificaciones técnicas herramientas de diseño dirigido a canal diseñador, instalador e integrador.
- Manejo de soluciones de eficiencia energética en motores eléctricos, tableros BT e instalaciones en general. Sistemas BMS/EMS, corrección de f.p. y mitigación de armónicos.
- Liderar proyectos desde ingeniería conceptual a ingeniería de detalle con diversas áreas.

Logros: Implementación de estrategias para la especificación de nuevos proyectos. Aumento del 20% en volumen de proyectos mediante la fidelización de clientes perdidos. Superación de los indicadores clave de desempeño (KPI) establecidos individual y grupal.

---

## Educación

Universidad de Palermo

Master of Business Administration - MBA, Business Administration and Management, General · (2021 - 2023)

Universidad Industrial de Santander

Electrical Engineer, Electrical, Electronics and Communications Engineering · (2007 - 2013)