

ENRIQUE HERNANDEZ CABALLERO

Cel. 938 180 3412

Tel. Casa: 938 112 8759

Email: e_h_caballero@hotmail.com



EXPERIENCIA

20 años de experiencia en el área comercial en México en diversas áreas como: Oíl & Gas, Upstream, Midstream & Downstream. Experiencia en el mercado Onshore & Offshore, Aplicación de diferentes técnicas para detección de necesidades, apertura de nuevos mercados, estableciendo estrategias y alianzas de ventas para alcanzar los pronósticos de ventas requeridos, habilidades de negociación, planeación, visión y supervisión de proyectos. Generando contratos puntuales y multianuales de diferentes servicios, refaccionamientos, Maquinaria y Equipos con clientes en la Industria Publica y Privada.

RESUMEN

Ingeniero Mecánico Eléctrico, Egresado de la Universidad Veracruzana, Diplomados de Ventas y Habilidades de Negociación en el ITAM, Casado, 2 Hijos, Ingles Técnico y de Negocios, Seminarios en México y Estados Unidos sobre tecnologías de Equipos de Bombeo, Sellos Mecánicos, Válvulas, Hot Tapping & Stopples, Corridas de Inspección Interior con Equipo Instrumentado, Reparación de Fugas, Reparación de Válvulas, Pruebas No Destructivas, Maquinados, Tratamientos Térmicos, Ultrasonidos, Torqueo, Adecuaciones de Bombas como Ingeniero de Diseño. Project Manager en Contratos Multianuales con Pemex Exploración y Producción, Representante legal, Revisión legal de Contratos con las diferentes áreas Operación, finanzas y Ventas para lograr obtener los Márgenes de Ganancias programados, Reportes semanales en CRM de clientes y proyectos nuevos y seguimiento a los actuales, visitas programadas a los clientes, búsqueda de nuevos clientes y proyectos en diferentes licitaciones nacional e internacional.

TRAYECTORIA DE TRABAJO

TECH ENERGY CONTROL S.A. DE C.V., FEB 2018 – 2021

Tech Energy Control es parte del Grupo Walworth, lo conforman 3 empresas Walworth (Valvulas), GPT Services (Servicios de Hot Tapping & Line Stopping), Soldadura & TBH (Tubería y Accesorios).

Posición: Account Manager

Responsable de las ventas, prospección de nuevos clientes, preparar seminarios técnicos para dar a conocer los productos y servicio de la empresa, consolidar las ventas anuales de la empresa en la zona sur, participar en licitaciones, proyectos, concursos y asignaciones directas

- ❖ Atender a Clientes Pemex PEP y Privados
- ❖ Revisión y Prospección de cartera de clientes
- ❖ Atención y soporte en sitio previo y posterior a ejecución de servicios
- ❖ Cursos y seminarios técnicos
- ❖ Mantener Clientes y buscar nuevos
- ❖ Cumplimiento de KPIs

TEAM INDUSTRIAL SERVICES, S. DE R.L. DE C.V., FEB 2017 – DEC 2017

Team Industrial Services, empresa dedicada a proporcionar diferentes servicios de mantenimiento y equipos a la industria. Servicios de Hot Tapping & Line Stopp, Reparación de Fugas, Reparación de válvulas, Equipos y Servicios de Tratamientos Térmicos, Pruebas No Destructivas, Maquinados, Torqueo, etc.

Posición: **Account Manager**

Preparar junto con el Gerente Regional el Pronóstico de Ventas Anual con los márgenes solicitados por la Dirección, Revisar semanalmente el CRM con las áreas de finanzas, operación y ventas dándole seguimiento a los proyectos nuevos y vigentes en CRM, Mantener y desarrollar nuevos clientes y proyectos asegurando se cumplan con las metas de ventas a través de representantes y haciendo visitas a los clientes, presentando cursos de los diferentes productos y servicios que ofrece la compañía en sitio.

- ❖ Atender y dar soporte en sitio a los clientes
- ❖ Coordinar ventas a través de Distribuidores:
 - a) Offshore – CEESA
 - b) Onshore – JADIAZ

T. D. WILLIAMSON DE MEXICO, S.A. DE C.V., 2011 – 2016

T. D. WILLIAMSON DE MEXICO, empresa dedicada a proporcionar Productos y Servicios para el Mantenimiento de los ductos como son: Hot Tapping & Stopples y Corridas de Limpieza e Inspección Interior de Ductos con Equipos Instrumentados.

Posición: **Sr. Sales Engineer**

Abrir cartera de clientes en la zona sureste en Offshore y Onshore, Cumplir con el plan de ventas anual requerido por la gerencia, cargar en CRM los clientes nuevos, proyectos, contratos, visitas, licitaciones, preparar cursos y seminarios solicitados por los clientes para dar a conocer las tecnologías de la empresa, revisar junto con los departamentos legal, finanzas, ventas y operaciones los contratos antes de ser firmados por el representante legal.

- ❖ Ejecución del programa SAM (Strategic Account Management)
- ❖ Incrementar el portafolio de clientes a través del procedimiento "Sales Opportunity Road-Map"
- ❖ Desarrollar un Plan Integral de Oportunidades para cumplir con las metas de ventas anuales.
- ❖ Participar en los procesos de licitación nacional e internacional en las empresas públicas y privadas
- ❖ Coordinar con el área de operaciones la correcta ejecución de los proyectos
- ❖ Generar un proceso de expansión en Centroamérica con empresas locales e Internacionales
- ❖ Desarrollar programas anuales de cursos y seminarios para los clientes
- ❖ Agendar visitas de los clientes a la planta de TDW en USA para conocer las tecnologías.
- ❖ Preparar licitaciones y obtener contratos multianuales de Inspección interior de ductos en la zona sur con las siguientes entidades:

PEMEX PEP RS

 - A) Contrato 424411810, \$51,000,000, 2011
 - B) Contrato 425032810, \$125,000,000, 2012
 - C) Contrato Contrato 425033800, \$ 150,000,000, 2013
 - D) Contrato PGPB-SD-GRM-008/2014, \$374,974,152, 2014
 - E) Contratos Privados (Norpower, Schuemberguer, Diavaz, Halliburton, etc); 5 Musd, 2011 - 2016

FLOWSERVE, S.R.L. DE C.V., 2000 - 2010

Flowserve, empresa fabricante y proveedora de diferentes equipos de Bombeo Centrifugo, Sellos Mecánicos y Válvulas, Servicios especializado en reparación de bombas y sellos mecánicos de las diferentes marcas que es dueño.

Posición: Sales Engineer

Los 5 primeros años ocupando diferentes posiciones; Como Analista de Reparaciones en el centro de servicio definir el grado de degradación del equipo y sus componentes, como ingeniero de Diseño encargado de las modificaciones y adecuaciones de las bombas API a la edición más actualizada, como coordinador de técnicos verificar la correcta instalación, mantenimiento y operación de los equipos. Los últimos 5 años en Flowserve en el departamento comercial como Ingeniero de Ventas Técnicas, atendiendo a la Industria Publica (Pemex, CFE) y Privada.

- ❖ Administrar el proceso de actualización de equipos de bombeo en las plantas de procesos de las Refinerías y Complejos Petroquímicos de acuerdo al API 610 Última Edición.
- ❖ Modificar el sistema de sellado sencillo a sello doble en las bombas de proceso horizontales y verticales de acuerdo al API 682 en 5 días
- ❖ Rediseñar las condiciones de operación de 50 bombas en las plantas de proceso para mejorar su correcta operación y funcionamiento. en 5 días
- ❖ Auditar administrativamente en complejos y refinerías el número de equipos 120 nuevos y 150 modificados, para teniendo un mayor número de equipos para poder refaccionarlos.
- ❖ Estructurar mediante procesos de Adjudicación directa los contratos por marca de los Equipos, Accesorios y Servicios de Mantenimiento y Reparación con montos de \$100 KUSD hasta \$5 MUSD

INFORMACION PERSONAL

Ing. Mecánico – Eléctrico

Universidad Veracruzana, 1995 – 2000

EXTENSION UNIVERSITARIA

ITAM

Diplomado Estrategias de Ventas Consultivas y Negociación, Oct 2014

Diploma Habilidades de Negociación y Manejo de Conflictos, Dic 2014

Diploma Presentaciones Ejecutivas de Alto Impacto, Dic 2014

Diploma AutoCAD 2002

IDIOMA

Ingles Técnico y de Negocios

ESTADO CIVIL

Casado – 2 Hijos

FECHA DE NACIMIENTO

18 Mayo de 1975

CURSOS

NDE, HEAT TREATMENT, VALVE REPAIR, Alvin Tx. 2017

Stopples Train, Tulsa Ok, 2016

SAM Success Profile, Houston, Tx. 2015

Hot Tapping & Stopples, Mex. 2015

Corrosion and Cathodic Protection, Mex. 2014

Basic Pipeline Integrity, Tulsa, Ok. 2014

ILI Tools Level II, Salt Lake, City 2013

ILI Tools Level I, Salt Lake, City 2012

Line Master for Pipeline, Tulsa, Ok 2011

Magnetic Pumps, Houston, Tx. 2010

Horizontal & Vertical Pumps, Dallas, Tx 2009

Process Pumps, Miami, Fl. 2008

Mechanical Seals, Tlaxcala, Mex. 2007

Lubrication Plans Seals for Pumps, Tlaxcala. 2006

Screw Pumps, Mexico. 2005

Pumping Equipment Systems, Mexico. 2004

Vibration Analysis, Mexico. 2003

Maintenance and operation of pumps, Mexico. 2002

Basic Principles of Pumps, Mexico. 2001