ASOCIADO adime ASOCIADO adime ASOCIADO adime ASOCIADO adime ASOCIADO adime ASOCIADO adime

Jordi Martínez

Business Development Manager VECTOR ENERGY

"Sabemos lo importante que es tener compañeros de viaje como ADIME, y desarrollar relaciones fuertes"

Tras una larga experiencia en la gestión de ventas de importantes fabricantes del sector eléctrico, Jordi Martínez se ha incorporado recientemente a VECTOR ENERGY como Business Development Manager para afianzar la estrategia comercial de la compañía en el canal de la distribución de material eléctrico. Esta estrategia tiene muy presente el análisis del sector planteado por ADIME en su VI Encuentro, patrocinado entre otros fabricantes por VECTOR ENERGY.

ADIME puso de manifiesto en el VI Encuentro la representatividad que tiene como asociación para toda la distribución profesional. ¿Cómo valora la nueva visión y posicionamiento de ADIME aportando valor a toda la cadena de valor del material eléctrico?

Tuve la oportunidad de estar presente en este VI Encuentro ADIME y pude observar un gran avance en la aportación de valor, no solamente a nivel estadístico, sino también aportando pequeñas pinceladas de cómo está cambiando el mercado según el canal y la importancia de adaptarse a la rápida evolución que sufre constantemente nuestro mercado. Estas nuevas iniciativas nos aportan mucha información y nos ayudan a preparar pequeñas estrategias para mejorar y consolidar objetivos, tanto cuantitativos como cualitativos, para poder seguir aportando valor al canal.

El mercado vive momentos inciertos, de volatilidad y cambios rápidos. También es un momento de oportunidades de negocio. Considerando que el sector sabe aprovechar estas nuevas oportunidades ¿Qué iniciativas considera que son las más exitosas en nuestro mercado B2B, y qué pueden servir de inspiración?

La volatilidad y el constante cambio que estamos viviendo en un mercado atomizado hace que la competencia lleve al canal una gran presión para conseguir, año tras año, los crecimientos estimados para obtener los resultados acordados entre Distribuidor y Proveedor. En muchas ocasiones esta presión va relacionada con pérdidas de margen y esto abre las puertas a nuevos proveedores que queremos promover cambios con una estrategia clara que pueda aportar valor al distribuidor y una mayor rentabilidad como consecuencia de esta estrategia.

> "Es clave aportar valor, conocer las tendencias del mercado y adaptarse a la rápida evolución que sufre nuestro mercado"

Todo el sector tiene un reto: mayor competitividad, retos tecnológicos, y a la par, menos vocación profesional y falta de jóvenes con ganas de trabajar en el sector. ¿Qué podemos hacer para atraer y retener a personas con talento, a los jóvenes?

La retención de talento en muchas ocasiones es complicada en las compañías, ya que actualmente el desarrollo profesional siempre va relacionado con la inquietud de asumir nuevos retos constantemente. En ocasiones, poder satisfacer a personas jóvenes con talento es complicado porque los cambios generacionales no siempre lo permiten y hay que buscar nuevos retos que puedan encajar en las expectativas que pueda tener estas personas con talento. En este nuevo proyecto que se está iniciando en VECTOR ENERGY, se ha iniciado una importante captación de talento para el desarrollo de nuevas tecnologías y es cierto que no ha sido fácil, pero hemos incorporado a 11 personas para el desarrollo de nuevos productos. También seguimos avanzando en las obras de una nueva nave anexa a nuestras actuales oficinas para la fabricación de estos nuevos productos y esto nos permitirá disponer de un total de 8.000 metros cuadrados.

VECTOR es sinónimo de calidad e innovación, de confianza al distribuidor y al profesional instalador. Bajo su punto de vista ¿Cuáles son los principales retos del mercado a corto y medio plazo?

Tenemos claro que en un mercado como el nuestro habrá que tomar decisiones. Definirse va a formar parte de las nuevas estrategias que nos ayuden a tomar valor en la innovación y las nuevas tecnologías. Para ello es importante entender cuál es nuestro espacio de mercado, quienes son y van a ser nuestros compañeros de viaje y nuestros objetivos a corto, medio y largo plazo. En los últimos 10 años hemos visto grandes cambios en muchos otros sectores, como en la automoción, la moda, el sector farmacéutico y muchos otros. Es algo difícil, pero estoy seguro de que este momento de cambio llegará, porque los grandes cada vez son más grandes y los pequeños se alían para poder competir, pero todos utilizan los mismos actores de mercado y en la diversidad está el cambio.

La relación con la Distribución es clave para VECTOR ¿Qué aspectos considera en esta relación siempre cercana a los distribuidores de material eléctrico?

La distribución es clave para la expansión de cualquier marca y para ello es fundamental mantener una estrategia definida y clara para desarrollar relaciones fuertes y un negocio sostenible para ambas partes. Desde VECTOR ENERGY tenemos claro lo importante, que es tener compañeros de viaje que valoren el nuevo proyecto que tenemos por delante, además de todo el despliegue de soporte y puesta en marcha que estamos desarrollando para estar mucho más cerca de nuestro distribuidor y del instalador.

VECTOR ha realizado este año un cambio de identidad corporativa ¿Cuál es el motivo?

VECTOR ENERGY es la nueva identidad de Vector Motor Control Ibérica, VMC, una empresa que a lo largo de más de 20 años de trayectoria en el sector eléctrico había ido incorporando distintas unidades de negocio para adaptarse a los cambios del sector eléctrico y a las necesidades de nuestros clientes. Habíamos pasado de ser una pequeña empresa de fabricación y comercialización de variadores de frecuencia en Barcelona a una empresa global con la visión de ser un vector de la transición energética, y eso es lo que queremos transmitir con nuestra nueva identidad corporativa y nuestra nueva página web.

¿Cuáles son las soluciones que aporta VECTOR ENERGY al mercado?

Actualmente englobamos nuestras distintas unidades de negocio en seis divisiones: Protección y distribución eléctrica, Control industrial, Automatización industrial, Energías Renovables, Power Quality, SCADA y soluciones cloud. Además de aportar en cada uno de estos ámbitos nuestras soluciones y las de partners internacionales destacados como LS Electric, ponemos mucho énfasis en lo que denominamos "V2Service", un apoyo comercial y técnico de proximidad 360º con nuestros clientes desde la especificación del proyecto hasta la puesta en marcha.

¿Cómo ha afectado el reciente boom de las energías renovables a la estrategia de VECTOR?

VECTOR lleva muchos años trabajando en distintos proyectos para impulsar las energías renovables, como el desarrollo de soluciones para el bombeo solar con variadores de frecuencia. Es la consecuencia lógica de la evolución de aplicaciones para el bombeo de agua en zonas con poca cobertura de la red eléctrica o consumos ineficientes de grupos electrógenos que, sin embargo, tienen mucha capacidad de generar energía solar fotovoltaica. La más reciente incorporación ha sido la gama de inversores y baterias SUNVEC, que abarca desde pequeñas instalaciones domésticas, hasta grandes plantas industriales y generación fotovoltaica. Con SUNVEC hemos vivido el auge de estos últimos años en instalaciones fotovoltaicas y estamos aportando un portafolio de soluciones muy completo para las distintas tipologías de usuario. Quizás el mercado doméstico está llegando a un punto de saturación pero creemos que las instalaciones fotovoltaicas industriales, las comunidades energéticas y las grandes soluciones para el almacenamiento de energía, aún tienen mucho camino que recorrer.

¿Pertenecer a un grupo empresarial supone alguna ventaja para VECTOR?

Sin duda, The Yellow Nest es el paraguas empresarial bajo el que VECTOR ENERGY y el resto de empresas del grupo, dedicadas a soluciones estratégicas dentro del sector eléctrico, creamos una red que aportan muchísimo valor y multiplican nuestra efectividad a la hora de cubrir las necesidades de los clientes. En este sentido, todas las empresas de nuestro grupo, apostamos por la proximidad con nuestros clientes como uno de los valores fundamentales para completar con éxito todos y cada uno de los proyectos.

> VECTOR ENERGY ha iniciado un proyecto de captación y retención del talento; hemos incorporado a 11 nuevos profesionales para el desarrollo de nuevos productos"