



# GLOBAL E-SOLUTIONS

Junio 2017



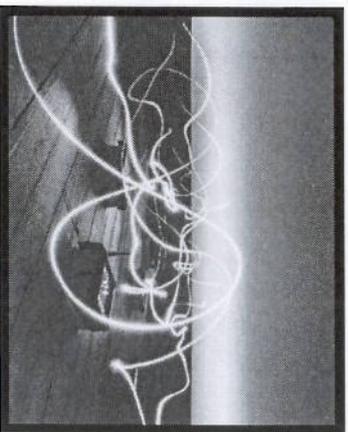
MIRIAM

Global E-Solutions

La experiencia de la innovación en el mundo digital es un reto constante. En un entorno tan cambiante, es esencial estar siempre a la vanguardia. Global E-Solutions ofrece soluciones innovadoras que permiten a las empresas adaptarse a los cambios del mercado y mejorar su competitividad. Nuestro enfoque se centra en la experiencia del cliente y en la eficiencia de los procesos. Con nuestros servicios, podemos ayudarte a alcanzar tus objetivos y a crecer en el mercado digital. Descubre la potencia de nuestras soluciones y cómo podemos ayudarte a superar tus desafíos. Contáctanos hoy mismo y déjanos ayudarte a transformar tu negocio.

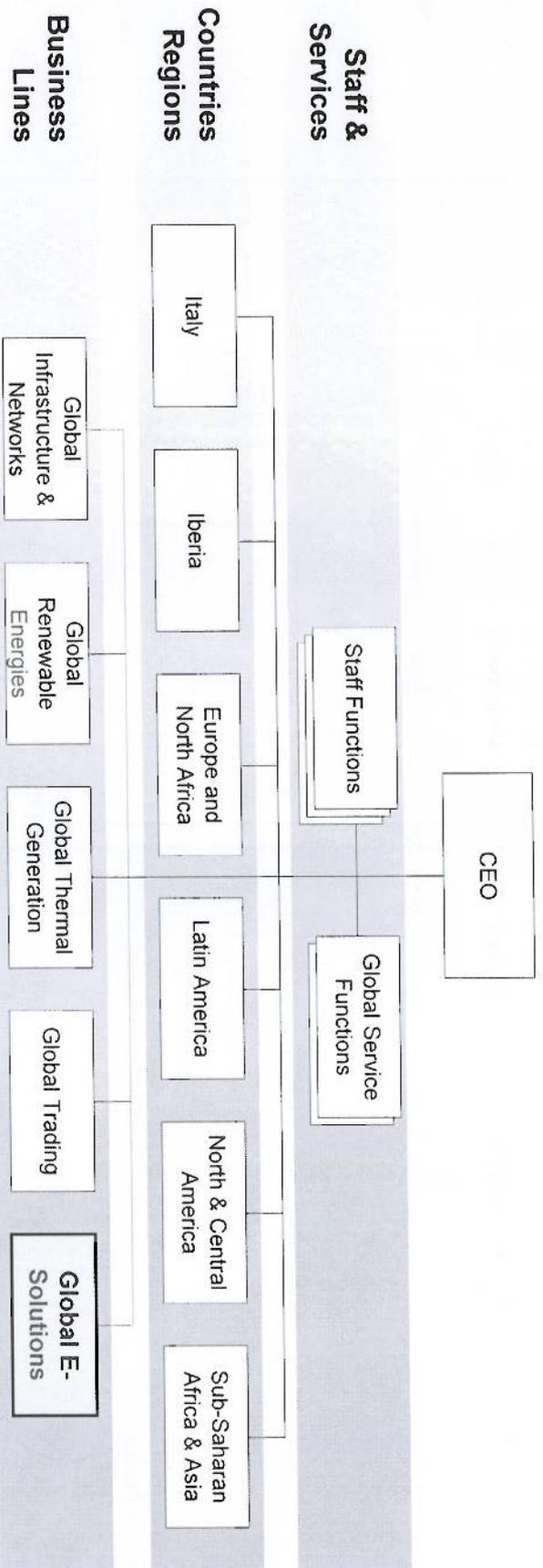
# Global E-Solutions

## Misión



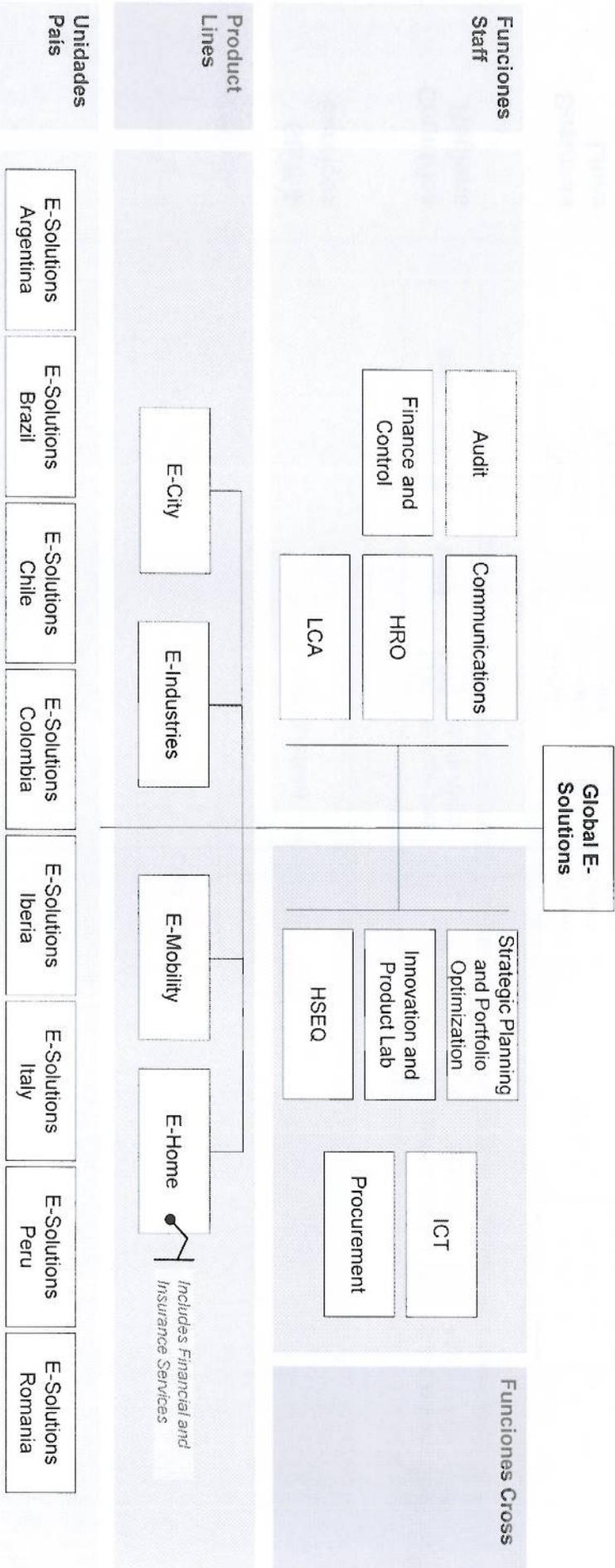
- **La Línea de Negocio Global E-Solutions tiene por objetivo ofrecer un amplio rango tanto soluciones no-commodity y digitales para los clientes, empresas pequeñas/medianas/grandes, así como a las Administraciones Públicas, y tiene como funciones :**
  - **gestionar la cartera de soluciones, así como el crecimiento de la cartera de clientes en Países dentro del Grupo como potenciales, bajo los criterios de seguridad, salud y directrices medioambientales y regulatorias, maximizar el valor del cliente y la eficiencia operativa, compartir con los Países las oportunidades de crecimiento y oportunidades de negocio;**
  - **innovación y desarrollo de las soluciones mediante la gestión del proceso al completo, desde el origen, desarrollo tecnológico, proceso de puesta en marcha, ventas, operaciones y acciones post-venta, asegurando las mejores prácticas;**
  - **búsqueda de nuevas tecnologías y desarrollo de nuevos modelos de negocio y flujos de ingresos, tanto en países existentes como en nuevos Países mediante la transacción de acciones.**

# Nueva estructura organizativa del Grupo



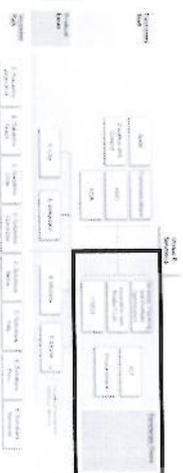
# Global E-Solutions

## Estructura Organizativa



# Global E- Solutions

Funciones Cross



Strategic Planning and Portfolio Optimization

- Analizar el mercado en los Países de interés, de igual forma asegurando el análisis regulatorio en nuevos Países
- analizar las bases de datos de clientes, proporcionando líneas estratégicas sobre sus necesidades y comportamientos, identificar ofertas potenciales de soluciones integrales;
- apoyo en la definición de planes de negocio de las soluciones energéticas, integración y optimización de los productos y servicios para crear un único portafolio;
- definir los KPI's y objetivos comerciales y monitorizar el desarrollo de las soluciones propuestas en todos los Países y líneas de negocio, proporcionar los inputs de retirada o activación de soluciones energéticas específicas.

Innovation and Product Lab

- Asegurar la exploración de tendencias tecnológicas en todas las Industrias relacionadas, gestionar la evaluación, selección y desarrollo de acuerdos de tecnológicos de cooperación, dirigidos a desarrollar soluciones de interés; establecer acuerdos y colaboraciones con centros y academias internacionales de investigación, estimular la generación de ideas para recursos internos y externos;
- Desarrollar nuevas soluciones y pruebas relacionadas (ej. Pruebas de conceptos y Viabilidad de los productos) en línea con las posibilidades técnicas recientes; proporcionar soporte tecnológico a las Líneas de Producto durante la definición del plan de Negocio de las Soluciones Energéticas así como el fase de implementación; proporcionar apoyo en la correcta utilización de la estrategia de los Derechos de Propiedad, transferencia y permisos de todo el portafolio de Soluciones Energéticas;
- Participar en el desarrollo de la evolución del negocio y apadrinar soluciones sostenibles e innovadoras, asegurando la integración de dichos factores al proceso de Gestión.

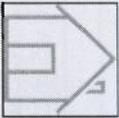
HSEQ

- Definir los objetivos de Salud y Seguridad, políticas y procedimientos, definir las directrices y criterios de la metodología de trabajo y equipamientos de Protección Personal;
- Identificar principales KPI's, de acuerdo con las directrices de Holding, dirigido a la medición del desempeño a nivel local, analizar los factores críticos locales asegurando la implementación de iniciativas y proyectos; dirigido a mejorar el desarrollo de HSEQ;
- Gestionar el sistema de HSEQ, así como las certificaciones y estándares de procesos, proporcionando la excelencia en la metodología de operaciones;
- Definir las directrices, criterios y metodologías de calidad junto con pruebas de fiabilidad para todos los producto, equipos y sus componentes; así como las directrices y criterios para verificar la calidad de los procesos de producción de los Proveedores.

# Global E- Solutions

Product Lines

E-Home



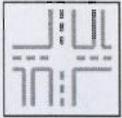
E-Industries



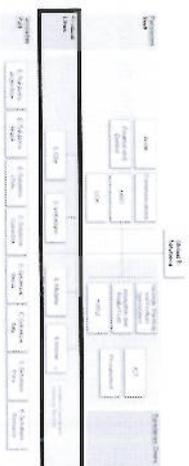
E-Mobility



E-Home

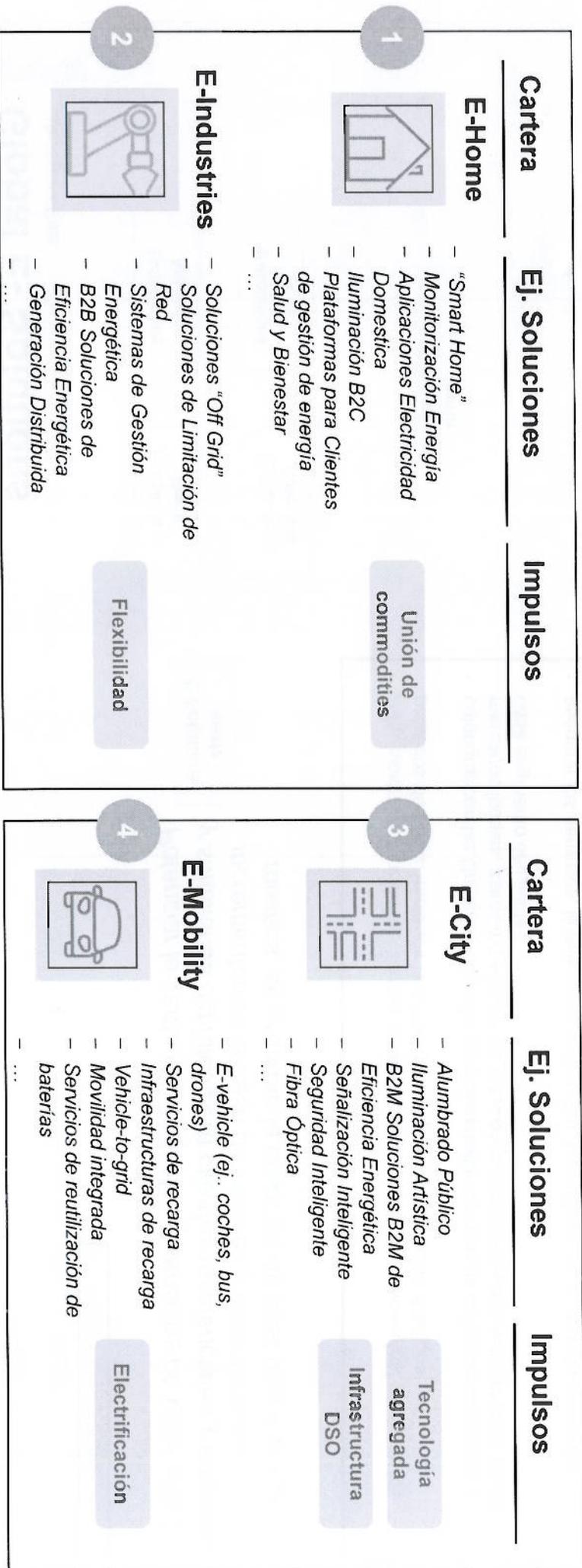


- Mantener una visión integrada de los clientes y potenciales negocios, monitorizar el desempeño de las soluciones energéticas e identificar acciones de mejora, asegurar el compartir las mejores prácticas y su difusión;
- desarrollar nuevos modelos de negocio y los flujos de ingresos; elaborar los planes de negocio durante la puesta en marcha y desarrollo de los nuevos soluciones energéticas, así como definir los planes de negocio y especificaciones técnicas para los productos y/o servicios aprobados, seleccionar y gestionar partners y proveedores;
- diseñar las soluciones energéticas ofertadas, incluyendo el marketing, estrategia comercial y procesos, establecimiento de mercados y recursos asignados en los unidades de cada Países; asegurar la implementación de planes de puesta en marcha y proporcionar apoyo en la venta previa, así como soporte de ingeniería y técnico en las unidades de los Países.



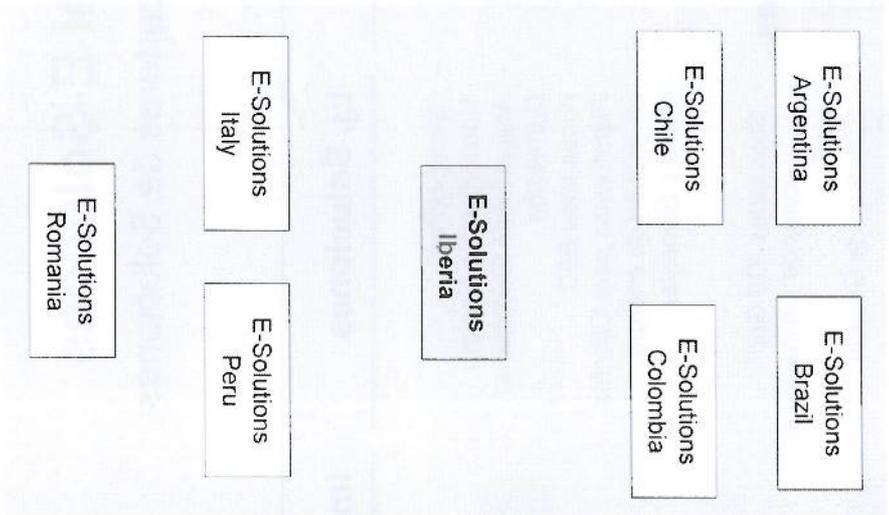
# Global E-Solutions

## Cuatro carteras de Soluciones



# Global E- Solutions

Unidades Pais



E-Solutions  
Iberia

*Potenciar la venta de productos y servicios de valor añadido y soluciones digitales para clientes residenciales y empresas incrementando la base de clientes y la rentabilidad de los mismos, se propone la creación de esta nueva unidad.*

- Adquisición y retención de Clientes mediante canales directos o indirectos, gestionar los procesos de venta, implantar la estrategia y objetivos de negocio definidos;
- colaborar con las Unidades Globales para desarrollar los análisis de los consumidores y mercados locales, asimismo adaptar las soluciones comerciales a la realidad local, ad hoc a cada segmento de clientes;
- asegurar los permisos, la ingeniería, la logística, las instalaciones, las actividades de operación y el mantenimiento, con los criterios de salud y seguridad, calidad y factores medioambientales establecidos;
- gestionar las operaciones comerciales (ej. Activación de contratos, facturación, cobro y gestión de créditos) y la atención al cliente para todos los segmentos, en línea con los estándares de servicio y de operaciones definidos.

