



# CURRICULUM VITAE

Nombre: **Enrique Peláez Robles**

Edad: 45 años

Casado, con 4 hijos

Nacido en Alicante, siendo el menor de 3 hermanos

Dirección: Av. Federico Soto, 14, 7º, Alicante

Email: [enrique@pelaezconsulting.es](mailto:enrique@pelaezconsulting.es)

## FORMACIÓN REGLADA

**Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia Comillas (ICADE) en Madrid (93-98)**

**High Potential Leaders Program, IE (Instituto de Empresa) Madrid (100h, 2009)**

**Senior Management Program, IE (Instituto de Empresa) Madrid (180 h, 2015)**

## IDIOMAS

**Inglés, nivel muy alto hablado y escrito**

## EXPERIENCIA LABORAL:

1998 - 2002 **Ecrón Móvil**

Trabajé en Madrid y Levante en implantación de redes de telefonía móvil para clientes como Ericsson, Amena, Nokia o Siemens. En mi primer año como comercial conseguí contratar 50 emplazamientos y como jefe de proyectos lideré un equipo de 8 personas para la adquisición de 300 emplazamientos en las provincias de Madrid, Toledo, Cuenca, Albacete y Alicante.

2002-2012 **ECISA Compañía General de Construcciones**

Después de un período de formación intenso, me incorporé al departamento de contratación (comercial) en 2003. En 2006, fui nombrado **Director de Contratación**, pasando a coordinar un equipo de 10 colaboradores y consiguiendo la adjudicación de más de 300 proyectos por valor de más de 1.000 millones de euros. Desde 2008 tuve la responsabilidad de liderar la apuesta internacional de ECISA, comenzando por Qatar, y fui nombrado **Director de Desarrollo de negocio**.

2012-2017 **ECISA Compañía General de Construcciones**

Desde febrero de 2012, y debido a la reorganización interna para afrontar con éxito la apuesta internacional, ocupé el nuevo puesto de **Director General Internacional**, liderando los mercados de España y todos los internacionales salvo Chile, lo que implicaba el 85% de las ventas (más de 200 millones de euros) y el 90% de la cartera de trabajo (más de 500 millones de euros). Durante este período, el equipo de estudios y contratación se incrementó debido a la nueva realidad internacional hasta 25 profesionales, distribuidos entre España, Qatar, Argelia y Portugal. El número de proyectos adjudicados superó los 100 y el valor de los mismos ascendió a 815 millones de euros (613 de ellos en mercados internacionales como Qatar, Irlanda, Marruecos, Mozambique, Filipinas, Suecia, Argelia, Taiwan o Perú).

2017-2019 **ECISA Compañía General de Construcciones**

Durante estos dos años y debido a la recuperación del mercado de la construcción español tras la larga crisis, la empresa volvió a centrarse principalmente en España. Lideré la generación de confianza con los nuevos clientes del mercado como **Director de Desarrollo de Negocio**, convirtiéndome en **Vice Presidente** de la compañía. Durante estos dos últimos años los proyectos adjudicados fueron 37 por un valor de 194 millones de euros (51 de ellos en mercados internacionales).

RESPONSABILIDADES INSTITUCIONALES Y CORPORATIVAS:

2004-2011 **Vice Presidente de la Fundación Manuel Peláez Castillo**

2008-2012 **Presidente del Fórum de la Asociación de la Empresa Familiar de Alicante**

2009-2016 **Presidente de Steconfer (filial ferroviaria portuguesa de Ecisa).**

2012-2019 **Miembro del Consejo de Administración de ECISA**

2014-2019 **Vice Presidente de ECISA Corporación Empresarial (holding familiar)**

2015-2017 **Presidente de HARINSA QATAR (filial qatarí de Ecisa)**

2018 - actualidad **Asesor del Consejo de Administración de Verne Technology Group**

## DESARROLLO PROFESIONAL

He dedicado la mayoría de mi trayectoria profesional en Ecisa, Compañía General de Construcciones, una empresa familiar fundada por mi padre hace 52 años. He estado siempre involucrado en el área comercial, habiendo conseguido año tras año cumplir los objetivos de contratación de la compañía fijados por el Consejero Delegado.

En el mercado español, creo que los principales hitos de mi carrera han sido dos. En el ámbito de clientes privados, habiendo conseguido tener y retener como clientes a los promotores más importantes del país con proyectos en el Levante. Esto significa convertirlos en clientes y ser capaces de mantenerlos proyecto a proyecto de forma permanente en una relación de confianza a largo plazo. Clientes como Metrovacesa, Urbis, Realía, Osuna, Pinar, Acciona Inmobiliaria, Espacio, Nozar, Vallehermoso o Agofer. En el ámbito de clientes públicos, habiendo conseguido, a través de una estrategia de alianzas, el mayor número de proyectos y volumen de contratación del Plan Confianza lanzado por el Gobierno de la Generalitat Valenciana.

Pero sin duda el principal logro de mi carrera profesional fue detectar con anticipación el riesgo potencial de explosión de la burbuja del sector de la construcción en España (2007) y proponer al Consejo qué hacer, dónde, cómo y cuándo para tratar de compensar la previsible caída dramática del sector en España antes de que ésta impactara en nuestros planes de negocio. En marzo de 2007, después de detectar el previsible colapso del sector, pasé a liderar la apuesta internacional de la empresa a la búsqueda de posibles mercados potenciales donde nuestra compañía pudiera aportar valor debido a nuestras fortalezas y experiencia. Después de 4 meses visitando países como Libia, Marruecos, Argelia, Qatar, Bahrein, Dubai, Abu Dhabi, u Omán, propuse centrarnos en Qatar, país donde por nuestro know how, potencial de desarrollo y necesidad de especialización en la construcción de edificios en altura, suponía un mercado potencial de enorme recorrido para ECISA.



Primer proyecto en Qatar, la Academia Militar ABM para la Oficina Privada del Emir (PEO). Construida en medio del desierto con gran éxito, nos abrió la puerta al mercado y nos dió mucha credibilidad en el pequeño país.

Qatar fue el primer país donde nos establecimos en 2008 y estuve viviendo allí durante 10 años dos semanas al mes para crear y apoyar a la filial, convirtiéndome en el máximo responsable ante los stakeholders en ese país (banca, empleados, proveedores, clientes y socios).



- 1.- Primera torre construida por Ecisa en Qatar, el hotel Bin Samikh de 5 estrellas. 60 M €, 2011
- 2.- Segundo contrato más importante de nuestra historia, el hotel Waldorf Astoria Doha Tower, 110 M €, 2012
- 3.- EL contrato más relevante de la empresa en sus 52 años de vida, JW Marriott Hotel Tower, 235 M €, 2014

Después de dos años haciendo un buen trabajo en Qatar, pensamos que éramos capaces de establecernos allí de manera estable y también de abrirnos a nuevos mercados. Derivado de ello decidimos aterrizar en Marruecos y Argelia (2011). Desde ese momento, compatibilicé mis viajes y presencia en Qatar con estos dos nuevos mercados bajo la misma fórmula, manteniendo la relación personal con los stakeholders prioritarios para la empresa como bancos locales, clientes, empleados y proveedores clave.

Durante este período, una parte importante de competidores y la gran mayoría de los clientes históricos de la empresa habían desaparecido. La crisis financiera mundial afectó especialmente al sector de la construcción, de modo que el 70% de los constructores y el 60% del empleo del sector no pudieron continuar. Esto significa que si no hubiéramos acertado en la selección de los nuevos mercados internacionales, probablemente la empresa no habría podido cumplir sus obligaciones y sobrevivir. Ese es el motivo por el que considero que ha sido mi principal logro profesional.

Como resumen numérico, liderar el departamento de contratación y desarrollo de negocio en ECISA me permitió conseguir con mi equipo durante 14 años 403 proyectos por un volumen global de 2.033 millones de euros, con un peso final del 50% en España y el otro 50% en mercados internacionales.