

## AUGUSTO DARÍO TOLCACHIER

Nacionalidad	Argentina
Localidad	C.A.B.A.
Teléfono	+54 9 11 5638 2407
E-Mail	augusto.tolcachier@lctechgroup.com



### EXPERIENCIA LABORAL

#### **LC TECH GREEN POWER (11.2018 – Presente)**

Director.

- Acorde al compromiso de LC Tech Green Power de trabajar hacia la reducción de las emisiones de los gases de efecto invernadero a través de, por ejemplo, una mayor innovación en sistemas energéticos sostenibles, confiables, más eficientes, flexibles y limpios, mi función consiste en liderar el desarrollo de las actividades de la empresa, ofreciendo a nuestros clientes soluciones “llave en mano” con alto valor agregado, para colaborar con su sustentabilidad y la optimización de su matriz energética, incluyendo soluciones de seguridad energética, eficiencia energética, soluciones on-grid y off-grid para auto-generación, co-generación y generación a partir de energías renovables, soluciones híbridas y micro-redes, y el almacenamiento de la electricidad, optimizando la transparencia y consolidación de la información sobre la gestión de la energía y la digitalización de sus procesos. Incluimos entre nuestros servicios también la gestión del financiamiento respectivo.

#### **ASEA BROWN BOVERI S.A. (02.2016 – 09.2018)**

Gerente de Desarrollo de Negocio, Energías Renovables, Infraestructura de Carga para Vehículos Eléctricos, Product Marketing Director.

- Como Gerente de Desarrollo de Negocio para el segmento de las Energías Renovables en Argentina (una iniciativa Cross Division de ABB) tengo que coordinar la oferta completa de ABB (baja, media y alta tensión, inversores solares, automatización, control, protecciones, DAG, etc.) para estos proyectos (solares, eólicos, micro redes, etc.), contactar a todos los actores principales del mercado, y definir e implementar las estrategias y acciones respectivas vinculadas con cada proyecto, y con la promoción y comercialización de toda la gama de productos y soluciones de ABB para los mismos.  
Como Gerente de Desarrollo de Negocio para el sector de la Electromovilidad, tengo que definir e implementar estrategias y acciones que ayuden a acelerar la introducción de Vehículos Eléctricos en Argentina, y promocionar y comercializar las gamas de productos y soluciones de ABB vinculadas con la Infraestructura de Carga para los mismos.  
Como Product Marketing Director de la Unidad de Negocios EPSO (Solar), tengo la responsabilidad por el resultado de esta BU, incluyendo la definición e implementación de estrategias y acciones que permitan lograr un crecimiento del negocio de dos dígitos cada año, introduciendo nuevas gamas de inversores solares, estaciones inversoras (inversor + transformador + equipos de media tensión) y otras soluciones, tanto con contenido local como importadas, desarrollando una red de distribuidores e integradores en cada región de Argentina, y gerenciando este proceso junto con nuestros vendedores y Product Marketing Specialist respectivos.

**ASEA BROWN BOVERI S.A. (01.2010 – 02.2016)**

Regional Sales Manager Latin America, Global Marketing and Sales Organization, Business Unit Building Products, EP Division.

Responsable por el resultado global del negocio de esta BU en todos los países de LATAM, y de coordinar las actividades de varios Area Sales Manager localizados en distintos países de LATAM, como así también en Italia y Alemania.

Tareas principales:

- Desarrollar una estrategia específica para cada país, para la comercialización de los productos de la Business Unit, monitorear su implementación y actualizarla periódicamente, en función a los cambios en la situación competitiva.
- En particular, definir e implementar un Plan de Negocios para cada línea de producto.
- Liderar, entrenar y dar soporte a la fuerza de venta y gerentes de producto locales, en todo lo relacionado con la comercialización de los productos de la Business Unit.
- Ayudar al crecimiento de las organizaciones de venta locales, monitorear y controlar dicho crecimiento y el desarrollo de los negocios, y tomar las acciones necesarias para consolidarlo.
- Colaborar con las organizaciones de venta locales para el desarrollo de su red de distribuidores e integradores.

**GENERAL ELECTRIC (02.2009-11.2009)**

Project Sales Manager.

- Comercializar productos y tableros de baja y media tensión, y sistemas de iluminación, en Argentina, Uruguay y Paraguay.
- Crear una red de distribuidores, para las líneas de productos GE orientados a la industria.
- Crear una red de integradores, para los tableros y soluciones GE.
- Crear el servicio post venta, para los productos y soluciones GE.
- Ofrecer los servicios, productos y soluciones GE a las principales empresas constructoras, EPCs, industrias e integradores de nuestro mercado, participando en los proyectos edilicios e industriales más importantes.

**ASEA BROWN BOVERI S.A. (05.1987-01.2009)**

Sales Manager, Packaging & Global Account Manager South America

- Comercialización de productos y tableros de baja tensión en toda América Latina, con vendedores a cargo en distintos países.
- Definición e implementación de estrategias comerciales, participación en los proyectos de infraestructura e industriales más importantes.
- Trabajos con redes de distribuidores e integradores.

**FORMACIÓN ACADÉMICA**

- Ingeniero Electricista
- Magíster en Administración Estratégica y Estrategias Competitivas
- Cursos varios: Trabajo en equipo, Comercialización, Negociación, Marketing, etc.

## IDIOMAS

- Inglés (nivel avanzado)
- Portugués (nivel intermedio)
- Alemán (nivel básico)