



Wattkraft Iberia refuerza su desarrollo en España y Portugal con el impulso estratégico de Jaime Amor Carmona

- Wattkraft Iberia, Value Added Partner de Huawei para la distribución de su cartera de productos FusionSolar, continúa afianzando su posicionamiento en el mercado español con la labor de Jaime Amor Carmona, Business Development Manager Spain, una posición clave para identificar nuevas vías de...



<https://www.pv-magazine.es/comunicados/wattkraft-iberia-refuerza-su-desarrollo-en-espana-y-portugal-con-el...>
pv magazine

Miércoles, 06 mayo 2026

Wattkraft Iberia, Value Added Partner de Huawei para la distribución de su cartera de productos FusionSolar, continúa afianzando su posicionamiento en el mercado español con la labor de **Jaime Amor Carmona, Business Development Manager Spain**, una posición clave para identificar nuevas vías de negocio en uno de los mercados energéticos más dinámicos de Europa.

Durante sus primeros meses en la compañía, Amor Carmona ha estado involucrado en más de **10 proyectos vinculados al almacenamiento energético C&I y soluciones de recarga de vehículo eléctrico (EVC)**, participando activamente en la detección de oportunidades, interlocución con clientes y estructuración de propuestas de alto valor añadido. Asimismo, está desempeñando un papel relevante en iniciativas complejas que integran generación fotovoltaica, baterías y soluciones de gestión energética adaptadas a cada cliente.

Entre los hitos más destacados de esta etapa sobresale el **primer proyecto de EVC de Wattkraft en Portugal**, firmado el pasado mes de marzo, una operación estratégica en cuya consecución lideró la relación con el cliente hasta el cierre del acuerdo. También ha contribuido al avance de otros proyectos relevantes en distintos sectores industriales junto a partners estratégicos.

Antes de incorporarse a Wattkraft Iberia, Jaime desarrolló su carrera en compañías como Mars Renewable o Flowbird Group, donde asumió responsabilidades ligadas al desarrollo de negocio, la implementación de soluciones energéticas y la gestión de proyectos en entornos innovadores. A lo

largo de su trayectoria ha trabajado en iniciativas vinculadas a energías renovables, proyectos de hibridación fotovoltaica y eólica con almacenamiento, así como soluciones de movilidad eléctrica, construyendo un perfil con amplia experiencia, marcada orientación comercial y una visión conectada con las nuevas dinámicas del mercado.

Tras licenciarse en Economía de la Empresa y realizar un MBA por ICEX, Jaime aporta una sólida base estratégica y de negocio, especialmente relevante en un contexto en el que la transición energética exige combinar conocimiento técnico, visión comercial y capacidad de ejecución.

“El mercado español está madurando rápidamente y muchas empresas ya analizan la energía como una palanca de competitividad. La combinación de generación solar, almacenamiento y gestión inteligente abre oportunidades muy relevantes para la industria en los próximos años” Ha explicado **Jaime Amor, Business Development Manager Spain de Wattkraft Iberia** . *“Formar parte de Wattkraft en esta etapa supone la oportunidad de contribuir a ese desarrollo desde una posición muy cercana al mercado y participando en proyectos con un alto componente estratégico e innovador”* ha añadido.

A su vez, **José Manuel López Flores, Sales and Marketing Director Southwest Europe**, destaca que *“la valiosa combinación de visión de negocio, conocimiento del sector y capacidad para desarrollar oportunidades en áreas estratégicas. En estos primeros meses ya ha contribuido a impulsar proyectos relevantes y a reforzar nuestra presencia en segmentos clave para el crecimiento de Wattkraft en España”*.