

Wattkraft impulsa su crecimiento en Iberia con el refuerzo comercial y técnico de Joni da Silva

- Wattkraft Iberia, Value Added Partner de Huawei para la distribución de su cartera de productos FusionSolar, refuerza su posicionamiento en Portugal con la incorporación de Joni da Silva Juszczynski como Technical Sales Manager, una figura clave para el desarrollo de negocio en uno de los mercados co...



<https://www.pv-magazine.es/comunicados/wattkraft-impulsa-su-crecimiento-en-iberia-con-el-refuerzo-comerci...>
pv magazine

Miércoles, 29 abril 2026

Wattkraft Iberia, Value Added Partner de Huawei para la distribución de su cartera de productos FusionSolar, refuerza su posicionamiento en Portugal con la incorporación de Joni da Silva Juszczynski como Technical Sales Manager, una figura clave para el desarrollo de negocio en uno de los mercados con mayor proyección de la Península Ibérica.

Desde su llegada, da Silva ha trabajado estrechamente con clientes y partners estratégicos como SolarShop, Saclima Solar Fotovoltaica e IBC Solar, participando en la definición de soluciones, soporte preventa y validación técnica de proyectos. Su perfil combina especialización técnica y orientación comercial, una capacidad cada vez más demandada en un sector que evoluciona hacia modelos energéticos más complejos e integrados.

A lo largo de su trayectoria, ha desarrollado su actividad en compañías como Voltalia, Accesetronic, Efacec y Siemens, donde adquirió experiencia en ingeniería, puesta en marcha, soporte técnico y desarrollo de negocio. Este recorrido le permite aportar una visión práctica del mercado y adaptar las soluciones a las necesidades específicas de cada cliente.

Entre los hitos más destacados desde su incorporación figura la puesta en marcha del primer hub de carga rápida para vehículo eléctrico de Wattkraft en Portugal, la solución Huawei FusionCharge está orientada a flotas ligeras y pesadas e integrado con soluciones de almacenamiento energético.

Asimismo, ha participado en proyectos híbridos de generación fotovoltaica con almacenamiento en escala multi-MW/MWh, incluyendo sistemas BESS en contenedor de hasta 5 MWh.

" Portugal es un mercado con gran potencial y una evolución muy dinámica. Estamos viendo un cambio claro hacia soluciones más integradas, donde la combinación de fotovoltaica, almacenamiento y sistemas de gestión energética será clave. En Wattkraft estamos preparados para acompañar a nuestros clientes en este nuevo escenario ", señala **Joni da Silva, Technical Sales Manager Portugal de Wattkraft Iberia** .

La incorporación de perfiles especializados como el de Joni da Silva permite a Wattkraft reforzar su cercanía al mercado portugués y consolidar un equipo preparado para responder a un entorno cada vez más exigente.

Asimismo, fortalece la presencia de la compañía en eventos clave del sector, como Energyyear Lisboa, y facilita la conexión del ecosistema portugués con ferias de referencia como GENERA (Madrid) y encuentros internacionales organizados por Huawei, como el Global Installer Summit en Dongguan (China). También impulsa la participación en iniciativas locales como la SolarShop Experience de Solarshop en Ansião. Todo ello contribuye a un mejor conocimiento del mercado, una mayor proximidad a clientes y partners, y una capacidad reforzada para anticipar tendencias y necesidades en un sector en constante transformación.

" Seguimos apostando por un equipo cercano al mercado y con capacidad real de aportar valor. La incorporación de Joni refuerza nuestra presencia en Portugal y nos permite seguir creciendo con una propuesta cada vez más especializada ", destaca **Jesús Heras, Technical Director South-West Europe**.