

“Nuestros servicios pre y postventa están diseñados para garantizar el éxito de cada proyecto”

ANDREA CHEVALLARD COUNTRY MANAGER IBERIA DE GREEN POWER

Green Power es un proveedor de soluciones en energía solar fotovoltaica, gestión energética y movilidad eléctrica, y socio VAP de Huawei.

Líder en Europa y África, Green Power impulsa la transición energética ofreciendo productos y servicios innovadores y sostenibles para empresas y consumidores. Con más de 7,5 GW desplegados y alianzas con más de 500 clientes, trabaja con distribuidores, desarrolladores, EPCs, ingenierías y más. Su fortaleza radica en su experiencia en energías renovables, su logística ágil y potente, y su capacidad para abrir nuevos mercados. Green Power se destaca por su enfoque en soluciones de alto valor añadido y su compromiso con un futuro energético más limpio y seguro.

Ofrecéis una gama de servicios que incluye diseño y gestión de proyectos, formación y soporte técnico. ¿Cómo aseguráis la calidad y eficacia de estos servicios para satisfacer las necesidades de vuestros clientes?

Lo hacemos con un enfoque centrado en la excelencia y la satisfacción del cliente. Para ello, nos basamos en cinco pilares fundamentales:

1. **Metodología personalizada**, adaptando soluciones a las necesidades específicas de cada cliente mediante un análisis previo detallado.
2. **Equipo altamente cualificado**, con formación continua para mantenerse a la vanguardia en tecnologías y tendencias.
3. **Controles de calidad rigurosos** en cada etapa del proyecto, asegurando resultados que cumplen con los más altos estándares.
4. **Escucha activa y retroalimentación**, fomentando una comunicación fluida para ajustar y mejorar en tiempo real.
5. **Innovación constante**, explorando nuevas herramientas y prácticas para optimizar resultados y superar expectativas.



“Nuestros clientes disfrutan de acceso directo a las tecnologías líderes de nuestro socio Huawei, que destacan por su flexibilidad, escalabilidad y sostenibilidad”

Green Power es socio de valor añadido (VAP) de Huawei ¿Qué ventajas aportan estas alianzas a vuestros clientes?

Como socio de valor añadido (VAP) de Huawei, Green Power se enorgullece de ofrecer a sus clientes una gama de ventajas exclusivas basadas en las tecnologías de vanguardia de Huawei FusionSolar. Esta alianza estratégica nos permite brindar soluciones avanzadas y altamente innovadoras en energía solar fotovoltaica, diseñadas para satisfacer las necesidades específicas de nuestros partners y clientes.

Gracias a esta colaboración, nuestros clientes disfrutan de acceso directo a las tecnologías líderes de Huawei, que destacan por su flexibilidad, escalabilidad y sostenibilidad. Además, como VAP certificado, contamos con un equipo especializado y en constante formación, respaldado por un enlace directo con el soporte técnico de Huawei. Esto asegura una rápida resolución de incidentes

y un soporte técnico de excelencia en cada etapa del proyecto.

Nuestra capacidad para diseñar soluciones personalizadas y adaptables, junto con los programas de formación continua que ofrecemos, garantiza que las tecnologías Huawei FusionSolar se implementen de manera eficiente y optimizada. Esta asociación estratégica refuerza nuestro compromiso con la transición verde y digital, fortaleciendo la competitividad de nuestros partners y clientes, al tiempo que impulsamos un futuro más limpio y sostenible.

La empresa tiene presencia en Europa y África. ¿Cómo gestionáis la logística y el soporte postventa para garantizar un servicio eficiente en mercados tan diversos?

Requiere una estructura estratégica que combine excelencia operativa y cercanía con el cliente. En Green Power, nuestro almacén principal en La Gravelle, Francia, actúa como un hub logístico centralizado, permitiendo una distribución eficiente y asegurando la disponibilidad de productos y repuestos en tiempo récord. Esta infraestructura se complementa con centros logísticos y colaboraciones locales en cada región, optimizando los tiempos de respuesta y adaptándonos a las necesidades específicas de cada mercado.

Nuestro equipo humano es el

te preparados para maximizar el rendimiento de nuestras soluciones. Además, organizamos programas de formación continua que les permiten mantenerse a la vanguardia de las últimas tecnologías y tendencias del mercado, fortaleciendo su competitividad.

Antes de cada proyecto, realizamos un análisis detallado de las necesidades y objetivos para proponer soluciones óptimas que combinen eficiencia y rentabilidad. En el ámbito postventa, destacamos por un servicio de alto valor añadido basado en dos pilares fundamentales: **asistencia en tiempo real y mantenimiento preventivo y correctivo**, esenciales para garantizar una implementación impecable y la sostenibilidad de los proyectos a largo plazo. Este enfoque refuerza la confianza de nuestros clientes y consolida nuestro compromiso con la excelencia.

¿Cuáles son los planes de Green Power en cuanto a innovaciones y proyectos?

Green Power reafirma su liderazgo en energías renovables y movilidad eléctrica con una estrategia basada en innovación, sostenibilidad y crecimiento operativo. Nuestro compromiso futuro se centra en fortalecer alianzas con distribuidores, clientes y

partners, sobre todo Huawei que nos ayuda a impulsar proyectos de alto valor añadido para reducir la huella de carbono y avanzar hacia un mundo más limpio.

Priorizaremos el desarrollo de soluciones BESS (almacenamiento energético) ON y OFFGRID con tecnología de vanguardia de Huawei FusionSolar, junto con la expansión de infraestructuras de carga rápida para vehículos eléctricos, acercando estas innovaciones a todos. Este ambicioso camino es posible gracias al apoyo continuo de nuestros socios estratégicos, pilares fundamentales en nuestra misión por un futuro sostenible.



corazón de nuestro servicio postventa. Profesionales altamente capacitados garantizan un soporte técnico excepcional. Con cercanía y atención personalizada, resuelven incidencias ágilmente y establecen confianza con los clientes. Utilizamos herramientas digitales avanzadas para monitoreo en tiempo real y comunicación fluida, asegurando el éxito de cada proyecto a largo plazo.

En cuanto a los servicios pre y postventa, ofrecéis formación, dimensionamiento, certificación y soporte técnico...

En Green Power, nuestros servicios pre y postventa están diseñados para garantizar el éxito de cada proyecto mediante un enfoque integral y colaborativo. Ofrecemos capacitaciones técnicas y comerciales personalizadas, asegurando que los equipos de nuestros clientes estén plenamente

GREEN POWER

www.greenpower-technologie.com