

PEOPLE

## Una historia de crecimiento profesional

**Marco Martin, VP de ventas de la zona sur del Grupo Purmo, describe su trayectoria profesional en el sector de la calefacción y la refrigeración, que comenzó en 2002, y su carrera en el Grupo Purmo a través de la adquisición de Emmeti, filial ubicada en Vigonovo, Italia, en 2015. La filial Emmeti del Grupo Purmo es un magnífico ejemplo de creación de know-how en soluciones, del que pueden aprender otras áreas clave del mercado de Purmo.**

**Usted dirige las ventas del Grupo Purmo en el sur de Europa. Cuál es su historia de crecimiento profesional dentro del Grupo Purmo?**

Fuiste parte del Grupo Purmo desde 2015, cuando se adquirió el Grupo EMMETI, fundado originalmente en 1976. Empecé en EMMETI en 2002, en el equipo de

soporte técnico de ventas tras licenciarme como Ingeniero Mecánico en la Universidad de Padua en el norte de Italia. Tras unos años muy interesantes colaborando sobre todo con representantes de ventas italianos, tuve la oportunidad de formar a mis colegas y clientes de todo el mundo, en particular con nuestras filiales en España, Brasil, Francia, Reino Unido y China. y clientes de todo el mundo. En 2008 pasé a ser responsable de las filiales de EMMETI, lo que supuso una gran experiencia para conocer sus detalles y también para saber cómo desarrollar nuevos productos. Durante ese tiempo fui jefe de producto en el equipo italiano de EMMETI. Tras la adquisición, mi función en EMMETI no cambió hasta 2018, cuando asumí el liderazgo de la región de ventas del sur, que evolucionó hasta convertirse en Cluster South. Mi trayectoria profesional en Purmo ha sido desafiante y motivadora y realmente he tenido la oportunidad de desarrollar mis habilidades y conocimientos durante estos siete años a bordo.

**El Grupo Purmo ofrece diversas soluciones completas de calefacción y refrigeración, incluidas bombas de calor, a través de su marca Emmeti en Italia. Cómo lo hacen y qué otros productos ofrecen a través de la filial?**

Desde que empecé en EMMETI en 2002, siempre ha habido un área de interés clara: el desarrollo de soluciones completas de forma sinérgica. Gracias a ello, hoy somos la única empresa de nuestro sector que ofrece tantos sistemas y soluciones.



Picture: Marco Martin (primera fila, tercero por la izquierda) con su equipo en Italia.

Fabricamos la mayoría de los componentes necesarios, o al menos los vendemos con características únicas, y todo ello junto, nos diferencia de nuestros competidores. Hoy ofrecemos sistemas completos de distribución de agua potable y gas, calefacción y refrigeración radiantes, contadores de calor, energía térmica y solar fotovoltaica, aire acondicionado, renovación del aire e incluso un sistema de aspiración centralizada, con muchos accesorios posibles.

**¿Cómo se presenta el mercado italiano en cuanto a tendencias de calefacción y refrigeración?**

El mercado italiano lleva muchos años bajo la influencia de los fabricantes de calderas, mientras que hoy en día, las normas de la

Unión Europea han creado requisitos para que los edificios nuevos alcancen emisiones casi nulas en 2050. Para recibir la máxima compensación del 90% con incentivos fiscales para renovaciones en Italia, es obligatorio mejorar significativamente la eficiencia energética de un edificio renovado. Sólo hay una solución para cumplir estos requisitos: la instalación de una bomba de calor, que aprovecha al máximo la energía producida por los paneles solares fotovoltaicos. Creo que esta es ahora la tendencia de cara al futuro, y en el Grupo Purmo tenemos de nuevo la oportunidad de ser el único actor del mercado que ofrece y fabrica la gama más amplia de productos y soluciones climáticas.