

ALEJANDRO BERDONCES CORROTO

Product Manager | IA Strategist | Transformació Digital en Turisme

aberdonces@gmail.com • +34 620 334 722 • [linkedin.com/in/alexberdonces](#) • [alejandroberdonces.com](#) • Barcelona, Espanya

RESUM PROFESSIONAL

Product Manager amb 15 anys a Estiber, el touroperador líder a Espanya en viatges d'esquí i aventura, impulsant la transformació digital del producte i els processos B2B. Vaig executar el redisseny de **+200 landing pages** i la reescriptura del copy de producte, amb un creixement aproximat del **30-40% en vendes online** en el període següent; vaig implementar el **CRM Zoho des de zero** —reconfigurat íntegrament quan el sistema lliurat no era funcional— i vaig cofundar una startup iOS/Android amb sistema automatitzat de comandes construït des de zero. Actualment cursant el **Màster en IA (Learning Heroes, 2026–27)** i aplicant IA generativa en el treball diari per automatitzar processos i optimitzar fluxos. Busco un rol de Product Manager o transformació digital en Travel Tech o IA on el producte sigui palanca de creixement estratègic.

COMPETÈNCIES CLAU

Travel Tech & Digital	Gestió de Producte	Operacions Turístiques
IA generativa (aplicació diària)	Product Management	Coordinació de grups (fins a 2.500 pax)
Màster en IA (en curs, 2026–27)	Business Development B2B/B2C	Touroperació & producte turístic
SEO & Posicionament web	CRM – Zoho	Gestió MICE
UX/UI & Landing Pages (+200 pàg.)	Email Marketing – Mailchimp	Grups escolars i corporatius
HTML / CSS & Disseny web	Definició de KPIs i mètriques	Coordinació de proveïdors
QA Testing & Automatització	Estratègia de captació	Supervisió operativa end-to-end
Google Workspace / MS Office	Optimització de conversió	Guia acompanyant internacional

EXPERIÈNCIA PROFESSIONAL

Estiber S.A. | Group Travel Specialist

Barcelona | novembre 2010 – Actualitat

Touroperador líder a Espanya especialitzat en viatges d'esquí i aventura. Rol multidisciplinari en producte digital, B2B i B2C durant 15 anys.

2017 – 2026 • B2B Grups & Corporatiu

- Vaig implementar el CRM Zoho des de zero: vaig reconfigurar un sistema no funcional i el vaig adaptar completament a les necessitats del departament, convertint-lo en l'eina central de seguiment comercial.
- Vaig gestionar el cicle complet d'email marketing B2B — disseny, segmentació, copy, selecció de producte i anàlisi de resultats — migrant de Mailchimp a Zoho Campaigns.
- Vaig automatitzar processos manuals de confirmació amb proveïdors, reduint significativament el temps operatiu de l'equip.
- Vaig impulsar la implementació de noves línies de producte que van generar ingressos addicionals per al departament.
- Vaig optimitzar el model de càlcul de marges per grup, millorant la rendibilitat mitjana de les operacions.
- Vaig gestionar la relació comercial amb comptes B2B de diferents volums, des de petites escoles fins a centres amb facturació de sis xifres anuals, assegurant la fidelització i el creixement de cada compte.

2015 – 2016 • Producte Digital & IT

- Vaig executar el redisseny complet de +200 landing pages i la reescriptura del copy de producte a Estiber.com, amb un creixement aproximat del 30-40% en vendes online en el període següent.
- Vaig millorar l'UX/UI del lloc web i vaig actuar com a QA tester principal dels sistemes interns, coordinant amb IT en el cicle complet de desenvolupament i llançament.

2010 – 2014 • Vendes B2C i Operacions Turístiques

- Guia i coordinador de més de 100 grups d'esquí i aventura.
- Responsable de grups de fins a 2.500 persones.
- Gestió d'un equip de més de 20 guies enfocats en l'experiència del client.

My Family Digital Album | Cofundador & Soci Gerent

Barcelona | set. 2013 – set. 2016

- Vaig cofundar la startup des de zero: vaig definir el concepte de producte, vaig dissenyar l'app iOS i Android juntament amb l'equip tècnic, i vaig gestionar els aspectes legals, la web i el posicionament ASO.
- Vaig dissenyar i implementar un sistema automatitzat de gestió de comandes que processava cada compra des de la recepció fins a la generació d'etiqueta i enviament, sense intervenció manual.

Julia Travel | Gestor del compte de Trasllats

Barcelona | maig 2011 – juliol 2012

- Gestió i control de qualitat del compte de trasllats a Barcelona.
- Implementació de sistema de treball i millora de processos operatius.

European Destinations | Senior Incoming Tour Executive

Londres | gener 2009 – agost 2009

- Creació d'itineraris per Europa per a grups i individuals del sud-est asiàtic (Índia, Malàisia, Singapur).
- Disseny de rutes en autocar i en tren; elaboració de costos i negociació amb clients i proveïdors.
- Responsable d'un equip de 4 persones.

FORMACIÓ

Màster en Intel·ligència Artificial – Learning Heroes

maig 2026 – febrer 2027

Disseny Web i Programació – Cepi-Base

2016 – 2019

Executive Master in Digital Business – ESADE Business School

2013

Títol Superior en Turisme – CETT – Universitat de Barcelona

2004 – 2008

IDIOMES

Espanyol: Natiu • Català: Natiu • Anglès: Professional • Francès: Mitjà • Italià: Bàsic • Portuguès: Bàsic