

ALEJANDRO BERDONCES CORROTO

Product Manager | IA Strategist | Transformation Digitale dans le Tourisme

aberdonces@gmail.com • +34 620 334 722 • [linkedin.com/in/alexberdonces](https://www.linkedin.com/in/alexberdonces) • [alejandroberdonces.com](https://www.alejandroberdonces.com) • Barcelone, Espagne

RÉSUMÉ PROFESSIONNEL

Product Manager avec 15 ans chez Estiber, le tour-opérateur leader en Espagne dans le ski et l'aventure, pilotant la transformation digitale du produit et des processus B2B. J'ai mené la refonte de **+200 landing pages** et la réécriture des textes produit, avec une croissance d'environ **30-40 % des ventes en ligne** sur la période suivante ; j'ai mis en place le **CRM Zoho depuis zéro** —entièrement reconfiguré alors que le système livré n'était pas fonctionnel— et j'ai cofondé une startup iOS/Android avec un système automatisé de commandes construit de zéro. Actuellement en formation **Master en IA (Learning Heroes, 2026-27)** et j'applique l'IA générative au quotidien pour automatiser les processus et optimiser les flux. Je recherche un poste de Product Manager ou de transformation digitale en Travel Tech ou en IA, où le produit est un levier de croissance stratégique.

COMPÉTENCES CLÉS

Travel Tech & Digital	Gestion de Produit	Opérations Touristiques
IA générative (application quotidienne) Master en IA (en cours, 2026-27) SEO & Référencement web UX/UI & Landing Pages (+200 pages) HTML / CSS & Conception web QA Testing & Automatisation Google Workspace / MS Office	Product Management Business Development B2B/B2C CRM - Zoho Email Marketing - Mailchimp Définition de KPI et de métriques Stratégie d'acquisition Optimisation de la conversion	Coordination de groupes (jusqu'à 2 500 pax) Tour-opérateur & produit touristique Gestion MICE Groupes scolaires et corporate Coordination des prestataires Supervision opérationnelle end-to-end Guide accompagnateur international

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Estiber S.A. | Group Travel Specialist

Barcelone | novembre 2010 – Présent

Tour-opérateur leader en Espagne spécialisé dans le ski et l'aventure. Rôle transversal en produit digital, B2B et B2C pendant 15 ans.

2017 – 2026 • B2B Groupes & Entreprises

- J'ai mis en place le CRM Zoho depuis zéro : j'ai reconfiguré un système non fonctionnel et je l'ai entièrement adapté aux besoins du département, en en faisant l'outil central de suivi commercial.
- J'ai géré le cycle complet de l'email marketing B2B — conception, segmentation, rédaction, sélection des produits et analyse des résultats — en migrant de Mailchimp vers Zoho Campaigns.
- J'ai automatisé les processus manuels de confirmation avec les prestataires, réduisant significativement le temps opérationnel de l'équipe.
- J'ai porté la mise en place de nouvelles lignes de produits générant des revenus additionnels pour le département.
- J'ai optimisé le modèle de calcul des marges par groupe, améliorant la rentabilité moyenne des opérations.
- J'ai géré la relation commerciale avec des comptes B2B de volumes variés, des petites écoles aux centres facturant six chiffres par an, en assurant la fidélisation et la croissance de chaque compte.

2015 – 2016 • Produit Digital & IT

- J'ai mené la refonte complète de +200 landing pages et la réécriture des textes produit sur Estiber.com, avec une croissance d'environ 30-40 % des ventes en ligne sur la période suivante.
- J'ai amélioré l'UX/UI du site web et j'ai été le principal QA testeur des systèmes internes, en coordination avec l'IT sur l'ensemble du cycle de développement et de lancement.

2010 – 2014 • Ventes B2C et Opérations Touristiques

- Guide et coordinateur de plus de 100 groupes de ski et d'aventure.
- Responsable de groupes allant jusqu'à 2 500 personnes.
- Gestion d'une équipe de plus de 20 guides centrés sur l'expérience client.

My Family Digital Album | Cofondateur & Associé Gérant

Barcelone | sept. 2013 – sept. 2016

- J'ai cofondé la startup depuis zéro : j'ai défini le concept produit, conçu l'application iOS et Android avec l'équipe technique, et géré les aspects juridiques, le site web et le référencement ASO.
- J'ai conçu et mis en place un système automatisé de gestion des commandes traitant chaque achat, de la réception jusqu'à la génération de l'étiquette et l'expédition, sans intervention manuelle.

Julia Travel | Gestionnaire du compte Transferts

Barcelone | mai 2011 – juillet 2012

- Gestion et contrôle qualité du compte transferts à Barcelone.
- Mise en place d'un système de travail et amélioration des processus opérationnels.

European Destinations | Senior Incoming Tour Executive

Londres | janvier 2009 – août 2009

- Création d'itinéraires à travers l'Europe pour des groupes et individuels d'Asie du Sud-Est (Inde, Malaisie, Singapour).
- Conception d'itinéraires en autocar et en train ; établissement des coûts et négociation avec clients et prestataires.
- Responsable d'une équipe de 4 personnes.

FORMATION

Master en Intelligence Artificielle – Learning Heroes

mai 2026 – février 2027

Conception Web et Programmation – Cepi-Base

2016 – 2019

Executive Master in Digital Business – ESADE Business School

2013

Diplôme Supérieur en Tourisme – CETT – Universitat de Barcelona

2004 – 2008

LANGUES

Espagnol: Natif • **Catalan:** Natif • **Anglais:** Professionnel • **Français:** Intermédiaire • **Italien:** Basique • **Portugais:** Basique