

ALEJANDRO BERDONCES CORROTO

Product Manager | IA Strategist | Transformación Digital en Turismo

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

RESUMEN PROFESIONAL

Product Manager con 15 años en Estiber, el touroperador líder en España en viajes de esquí y aventura, impulsando la transformación digital del producto y los procesos B2B. Ejecuté el rediseño de **+200 landing pages** y la reescritura del copy de producto, con un crecimiento aproximado del **30-40% en ventas online** en el periodo siguiente; implementé el **CRM Zoho desde cero** —reconfigurado íntegramente cuando el sistema entregado no era funcional— y cofundé una startup iOS/Android con sistema automatizado de pedidos construido de cero. Actualmente cursando el **Máster en IA (Learning Heroes, 2026–27)** y aplicando IA generativa en el trabajo diario para automatizar procesos y optimizar flujos. Busco un rol de Product Manager o transformación digital en Travel Tech o IA donde el producto sea palanca de crecimiento estratégico.

COMPETENCIAS CLAVE

Travel Tech & Digital	Gestión de Producto	Operaciones Turísticas
IA generativa (aplicación diaria)	Product Management	Coordinación de grupos (hasta 2.500 pax)
Máster en IA (en curso, 2026–27)	Business Development B2B/B2C	Touroperación & producto turístico
SEO & Posicionamiento web	CRM – Zoho	Gestión MICE
UX/UI & Landing Pages (+200 pág.)	Email Marketing – Mailchimp	Grupos escolares y corporativos
HTML / CSS & Diseño web	Definición de KPIs y métricas	Coordinación de proveedores
QA Testing & Automatización	Estrategia de captación	Supervisión operativa end-to-end
Google Workspace / MS Office	Optimización de conversión	Guía acompañante internacional

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Estiber S.A. | Group Travel Specialist

Barcelona | noviembre 2010 – Presente

Touroperador líder en España especializado en viajes de esquí y aventura. Rol multidisciplinar en producto digital, B2B y B2C durante 15 años.

2017 – 2026 • B2B Grupos & Corporativo

- Implementé el CRM Zoho desde cero: reconfiguré un sistema no funcional y lo adapté completamente a las necesidades del departamento, convirtiéndolo en la herramienta central de seguimiento comercial.
- Gestioné el ciclo completo de email marketing B2B — diseño, segmentación, copy, selección de producto y análisis de resultados — migrando de Mailchimp a Zoho Campaigns.
- Automaticé procesos manuales de confirmación con proveedores, reduciendo significativamente el tiempo operativo del equipo.
- Impulsé la implementación de nuevas líneas de producto que generaron ingresos adicionales para el departamento.
- Optimicé el modelo de cálculo de márgenes por grupo, mejorando la rentabilidad media de las operaciones.
- Gestioné la relación comercial con cuentas B2B de distintos volúmenes, desde pequeñas escuelas hasta centros con facturación de seis cifras anuales, asegurando la fidelización y el crecimiento de cada cuenta.

2015 – 2016 • Producto Digital & IT

- Ejecuté el rediseño completo de +200 landing pages y la reescritura del copy de producto en Estiber.com, con un crecimiento aproximado del 30-40% en ventas online en el periodo siguiente.
- Mejoré el UX/UI del sitio web y actué como QA tester principal de los sistemas internos, coordinando con IT en el ciclo completo de desarrollo y lanzamiento.

2010 – 2014 • Ventas B2C y Operaciones Turísticas

- Guía y coordinador de más de 100 grupos de esquí y aventura.
- Responsable de grupos de hasta 2.500 personas.
- Gestión de un equipo de más de 20 guías enfocados en la experiencia del cliente.

My Family Digital Album | Cofundador & Socio Gerente

Barcelona | sep. 2013 – sep. 2016

- Cofundé la startup desde cero: definí el concepto de producto, diseñé la app iOS y Android junto con el equipo técnico, y gestioné los aspectos legales, la web y el posicionamiento ASO.
- Diseñé e implementé un sistema automatizado de gestión de pedidos que procesaba cada compra desde la recepción hasta la generación de etiqueta y envío, sin intervención manual.

Julia Travel | Gestor de la cuenta de Traslados

Barcelona | mayo 2011 – julio 2012

- Gestión y control de calidad de la cuenta de traslados en Barcelona.
- Implementación de sistema de trabajo y mejora de procesos operativos.

European Destinations | Senior Incoming Tour Executive

Londres | enero 2009 – agosto 2009

- Creación de itinerarios por Europa para grupos e individuales del sudeste asiático (India, Malasia, Singapur).
- Diseño de rutas en autocar y en tren; elaboración de costes y negociación con clientes y proveedores.
- Responsable de un equipo de 4 personas.

FORMACIÓN

Máster en Inteligencia Artificial – Learning Heroes	mayo 2026 – febrero 2027
Diseño Web y Programación – Capi-Base	2016 – 2019
Executive Master in Digital Business – ESADE Business School	2013
Título Superior en Turismo – CETT – Universitat de Barcelona	2004 – 2008
IDIOMAS	
Español: Nativo • Catalán: Nativo • Inglés: Profesional • Francés: Medio • Italiano: Básico • Portugués: Básico	