

INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER LATAM & CARIBBEAN

Transformo oportunidades en crecimiento internacional mediante el desarrollo de mercados, canales de distribución y relaciones comerciales duraderas.

12+

Años de experiencia

15-20

Mercados internacionales

+40 %

Crecimiento en LATAM

Los mercados no se abren con productos. Se abren con confianza, trabajo constante y cumpliendo cada compromiso.

Roberto Sánchez

 roberto@bertosh.com

 [linkedin.com/in/bertoshgrowth](https://www.linkedin.com/in/bertoshgrowth)

 + 34 644 677 489

 bertosh.com

 [@bertosh.growth](https://www.instagram.com/bertosh.growth)



EXPERIENCIA PROFESIONAL

Trayectoria orientada al desarrollo de negocio internacional, apertura de mercados y construcción de relaciones comerciales duraderas en Latinoamérica y Caribe.

ETAPA ACTUAL



BERTOSH GROWTH

Consultor en Desarrollo de Negocio Internacional | Estrategia Comercial e Innovación

2023 – Actualidad

Consultoría especializada en expansión internacional, desarrollo de marcas y estrategia comercial para empresas con proyectos de crecimiento.

Resultados destacados.

- ✓ **Plasticaucho (Perú)**
Asesoramiento estratégico para el lanzamiento de una línea de textil deportivo.
- ✓ **Sporto (República Dominicana)**
Desarrollo expansión retail para marcas deportivas.
- ✓ **Luanvi**
Colaboración en expansión internacional y desarrollo comercial.
- ✓ **Sport Pacer**
Creación y desarrollo integral de una marca deportiva orientada al running y eventos.

ETAPA DE CONSOLIDACIÓN INTERNACIONAL



JOMA SPORT

Area Manager LATAM & Caribbean

2011 – 2023

Responsable de la expansión comercial de Joma en Latinoamérica y Caribe durante más de 12 años, desarrollando nuevos mercados, distribuidores y alianzas estratégicas con grandes cuentas y organizaciones deportivas.

Resultados destacados.

- ✓ Incremento superior al **40 %** en ventas en los mercados gestionados mediante estrategias de expansión y desarrollo comercial.
- ✓ Desarrollo y consolidación de operaciones en **15-20 mercados** internacionales de Latinoamérica y Caribe.
- ✓ **Apertura y gestión** de nuevas filiales, distribuidores, grandes cuentas y socios estratégicos, fortaleciendo la presencia de la marca en la región.
- ✓ Negociación y desarrollo de acuerdos con federaciones deportivas, comités olímpicos, clubes y organizaciones nacionales.
- ✓ Gestión integral de proyectos comerciales: estrategia de mercado, negociación, previsión de ventas, logística, seguimiento de pedidos y resolución de incidencias.
- ✓ Resolución de situaciones comerciales críticas, manteniendo relaciones de confianza con clientes estratégicos incluso en escenarios complejos.

ETAPA DE DESARROLLO COMERCIAL



VODAFONE ESPAÑA

Ejecutivo Comercial

2008 – 2011

Responsable del desarrollo comercial para empresas, captación de nuevos clientes y gestión de cuentas, ofreciendo soluciones de telecomunicaciones adaptadas a las necesidades de cada negocio.

Resultados destacados.

- ✓ Superación constante de los objetivos comerciales establecidos.
- ✓ Captación y fidelización de clientes del segmento empresarial.
- ✓ Desarrollo de habilidades en negociación, venta consultiva y gestión de relaciones comerciales.
- ✓ Experiencia en prospección, generación de oportunidades y cierre de operaciones.

FORMACIÓN

- ✓ Formación en IA aplicada al Comercio Internacional
- ✓ Comercio Digital (E-commerce) ID Digital School
- ✓ Marketing Internacional ID Digital School
- ✓ GS Sistemas Informáticos y Telecomunicaciones IES Alonso de Covarrubias
- ✓ Ciencias de la Actividad Física y del Deporte UCLM

IDIOMAS

- ✓ Español **Nativo**
- ✓ Inglés **Medio Funcional**

COMPETENCIAS

- ✓ Desarrollo de negocio internacional
- ✓ Expansión de mercados
- ✓ IA aplicada a negocios
- ✓ Estrategia comercial
- ✓ Gestión de distribuidores
- ✓ Filiales internacionales
- ✓ Grandes cuentas
- ✓ Desarrollo de canales

TECNOLOGÍA APLICADA

- ✓ Microsoft 365
- ✓ IA aplicada al desarrollo de negocio
- ✓ Automatización de procesos y Marketing digital
- ✓ CRM y gestión comercial
- ✓ Wordpress/Elementor