

“Compartimos una cultura empresarial basada en la agilidad”

Marc Rodríguez Chuet General Manager

La integración en WE.CONNECT de Exertis impulsa el crecimiento internacional, amplía el portafolio de marcas tecnológicas y abre nuevas oportunidades para clientes en España y Portugal

Con la adquisición de Exertis France y Exertis Iberia, WE.CONNECT da un paso decisivo para reforzar su presencia en el sur de Europa y consolidarse como uno de los principales distribuidores independientes en el mercado ibérico. La operación impulsa su crecimiento internacional, amplía su portafolio con marcas como Microsoft, TP-Link, Starlink y Meta Quest y abre nuevas oportunidades para clientes y empleados en España y Portugal.

¿Por qué habéis elegido a WE.CONNECT como socio para impulsar el futuro de Exertis Iberia?

Hemos elegido a WE.CONNECT por su amplia experiencia en distribución y su capacidad contrastada para desarrollar modelos de negocio centrados en la eficiencia,

la rapidez y la orientación al cliente. Su especialización es una garantía para seguir creciendo en un entorno tan competitivo como el tecnológico. Además, WE.CONNECT trabaja con algunas de las marcas más relevantes del sector high-tech, lo que refuerza nuestra propuesta de valor. Compartimos también una cultura empresarial basada en la agilidad, la toma de decisiones rápida y el foco permanente en el negocio. Esta coincidencia en los valores fundamentales ha sido clave para dar el paso con total confianza y visión a largo plazo.

¿Qué oportunidades de crecimiento abre esta integración para vuestros clientes y empleados en España y Portugal?

La integración supone una

fuentes de nuevas oportunidades tanto a nivel comercial como de desarrollo interno. Por un lado, permitirá ampliar nuestra oferta con productos de marcas ya presentes en el catálogo de WE.CONNECT, aumentando el margen comercial y abriendo nuevas líneas de negocio para nuestros clientes. Esto significa más soluciones, más competitividad y un acceso más directo a tecnologías de referencia.

¿Qué peso tiene España en la estrategia de crecimiento de WE.CONNECT y por qué era clave in-



corporar Exertis Iberia?

España tiene un papel estratégico dentro del plan de expansión internacional de WE.CONNECT. Hasta ahora, el grupo había centrado su crecimiento en Francia, donde ha experimentado un desarrollo muy sólido en los últimos años. La adquisición de Exertis Iberia representa su primera operación fuera del país, lo que demuestra la relevancia del mercado ibérico para el futuro del grupo.

Aportamos una base estable, un equipo con experiencia y un conocimiento profundo del tejido comercial de España y Portugal,

elementos fundamentales para acelerar el crecimiento internacional que WE.CONNECT busca en esta nueva etapa.

¿Cómo refuerza esta adquisición vuestra presencia y capacidad de distribución en el mercado ibérico?

Nos refuerza de manera directa al integrarnos en un grupo con un fuerte foco en la venta y el servicio al retail, un ámbito en el que WE.CONNECT destaca por su especialización y su proximidad al mercado. Este respaldo consolida y potencia el trabajo que llevábamos desarrollando desde Exertis Iberia.

Nuestro objetivo es seguir siendo un partner ágil, innovador y capaz de identificar marcas emergentes con alto potencial. La integración nos permite hacerlo con más recursos, más capacidad operativa y una estructura diseñada para ofrecer respuestas rápidas y eficientes a nuestros distribuidores y clientes.