



Marc Rodríguez Chuet
General Manager de Exertis Iberria

"Diferenciación, escucha activa y captación: la clave de nuestro éxito"

La filial española de Exertis ha multiplicado su negocio transformando su estrategia, potenciando servicios añadidos y consolidando un equipo altamente capacitado

Exertis Iberria, parte del grupo DCC desde 2016, surgió de la fusión entre Computers Unlimited y Exertis. Hoy trabaja con más de 400 marcas y 28.850 partners. Su enfoque en logística, marketing y postventa ha impulsado un crecimiento del 74,6 % en 2024 y más del 300 % en varios años, consolidándola como líder en el canal TI y como una empresa orientada al servicio, el desarrollo y la innovación constante.

Pregunta. ¿Cómo evolucionó vuestra estrategia desde la distribución tradicional de gadgets Apple hasta una oferta diversificada y de soluciones tecnológicas completas?

Respuesta. En octubre de 2020, en plena pandemia, cuando me incorporé a Exertis, nos centrábamos en accesorios para telefonía y productos IT. Detectamos que el mercado de accesorios se estaba comoditi-

zando, perdiendo valor diferencial frente al precio, y decidimos evolucionar sin abandonar nuestro core business. Apostamos por marcas y productos con propuestas únicas, ampliando tanto sectores como cartera de clientes. Esta transformación nos llevó a construir una estrategia centrada en el desarrollo, donde captar e impulsar marcas innovadoras se convirtió en prioridad. El objetivo era claro: diferenciarnos, crecer y aportar más valor al mercado a través de una oferta tecnológica completa y con visión de futuro.

P. ¿Qué cambios habéis impulsado para alinearos con el nuevo enfoque estratégico?

P. El mayor cambio ha sido cultural. Teníamos un equipo con gran potencial y solo necesitaba las herramientas adecuadas para evolucionar. Agilizamos la toma de decisiones acercándola al negocio y creamos un marco de trabajo que permitiera a cada perfil responder

eficazmente a clientes y marcas. Impulsamos la diferenciación y la escucha activa del mercado para detectar nuevas oportunidades, además de fomentar una comunicación clara y una definición precisa de responsabilidades. También dimos prioridad al equilibrio entre la vida laboral y personal, promoviendo un entorno más sostenible que refuerza el compromiso y la motivación del equipo.

P. ¿Cuál es el rol que juegan los servicios añadidos en vuestra propuesta global?

P. La logística ha sido clave, con un aumento del 150 % en productividad. Pero el foco principal ha estado en un departamento transversal de desarrollo, creado para captar marcas y lanzarlas rápidamente al mercado. Hemos acercado las decisiones estratégicas al negocio, reduciendo intermediarios y agilizando procesos tanto internos como con clientes y marcas. Esta rapidez en la captación e implementación ha sido esencial para nuestro crecimiento, consolidándose como uno de los pilares de nuestra estrategia de desarrollo.

P. ¿Cómo habéis logrado multiplicar vuestro negocio en más de un 300%?

P. El crecimiento del 300 % ha sido posible gracias a un equipo excepcional y una estrategia clara. Apostamos por la diferenciación, la escucha activa del mercado y la captación de marcas clave. También ha sido decisiva nuestra capacidad para establecer contactos estratégicos. Sin la combinación de estos factores y el compromiso del equipo, alcanzar estas cifras habría sido mucho más difícil, si no imposible.

Más información
www.exertis.es