

Santiago Ferrada

M +34 602 06 46 72 · santi_ferrada@yahoo.es · 13/04/82 · @lifeferrada · www.linkedin.com/in/santiagoferrada

PROFILE

+20 años de experiencia profesional Start Up & SaaS, trabajando con marcas líderes mundiales. Visión global y transversal del mercado. Liderando y motivando a equipos multiculturales en la internacionalización y expansión del negocio en las regiones de EMEA, Asia, US y Latam. Aplicando los valores del deporte al mundo empresarial: esfuerzo, sacrificio, motivación, superación.

EDUCACION

- UNIVERSIDAD LA SALLE
2018 - **DOCTORADO en Ciencias Empresariales. Cum Laude**
- UNIVERSIDAD CAMILO JOSE CELA
2013 - **MASTER Dirección Financiera, Banca y Finanzas Globales.**
- UNIVERSIDAD CAMILO JOSE CELA
2012 - **GRADO SUPERIOR en Dirección y Administración de Empresas.**
- UNIVERSIDAD DE BARCELONA
2004 - **MASTER Dirección de Marketing y Comercio Internacional.**
- UNIVERSIDAD DE BARCELONA
2003 - **Diplomado en Ciencias Empresariales.**
- ESCUELA SUPERIOR JOHAN CRUYFF
2003 - **LICENCIADO Dirección y Administración de Empresas Deportivas.**

RECONOCIMIENTOS

- Miembro del Consejo Superior Europeo de Doctores.
http://www.consedoc.com/www/?page_id=1852
- PhD Cum Laude.
- Licenciado con Mención de Honor Académica.
- Conferenciante Internacional
- Nadador y triatleta profesional.

COLABORACIONES CON UNIVERSIDADES

- **ESERP Business School** (Barcelona)
<https://en.eserp.com/professor/santiago-ferrada/>
- **IESIDE Business School** (Vigo)
- **Pontificia Universidad Católica de Chile** (Santiago de Chile)
- **Universidad de los Andes** (Santiago de Chile)

COLABORACIONES CON OTRAS INSTITUCIONES

- Instituto de Comercio Exterior Español
- Radio Marca
- Asociación de Empresarios gallegos
- Cámara de Comercio de España
- Círculo Financiero de Vigo
- Asociación Española de Directores de Comunicación.
- Consorcio Zona Franca de Vigo
- AMCHAM Chile

COLABORACIONES CON MEDIOS DE COMUNICACIÓN

- Huffington Post
<http://www.huffingtonpost.es/author/santiago-ferrada/>
- America Retail
<https://www.america-retail.com/expertos-de-opinion/biografia-santiago-ferrada/>

EXPERIENCIA

2018 – today **Gympass** www.gympass.com

- **Vice Presidente Iberia** 2022- today
- **CEO South Cone** 2019-2021
- **Managing Director Chile** 2018-2019
Liderando equipos de alto rendimiento en España, Chile y Argentina. Miembro del Consejo de Administración, gestor del plan estratégico de la empresa. Creación de la filial en Chile & Argentina. Dirección de la filial en Iberia.

Logros: track record grandes acuerdos empresas **Fortune 500**, creación modelo de negocio SaaS.

2016 - 2018 **BESTSELLER** www.bestseller.com

- **Managing Director Chile, Argentina & Peru**, 2017-2018
- **Expansion Director LATAM**, 2016-2017
Creación y desarrollo del plan comercial de la compañía en Latinoamérica. expansión del portafolio de marcas de la empresa (+30). Creación del proyecto franquicia en la región. Gestionar los equipos comerciales, marketing, producto y administración de la empresa. Miembro del comité ejecutivo de BESTSELLER LATAM.

Logros: Apertura de **+100 puntos** de venta. Partnership con los principales department store de la región. Creación y gestión de la filial en Chile y del proyecto retail en el país.

2014-2016 **ARMADA GROUP** www.armadagroupco.com

- **Business Development Director Middle East & Asia**

Definición e implantación del modelo comercial & Marketing reportando desde la central en Kuwait a la familia Al-Tahan propietaria del grupo. Llevar a cabo los objetivos de: expansión de las marcas propias Riva y Choise. Crear un concepto de franquicia internacional para la marca Riva. Buscar y seleccionar marcas internacionales para que formaran parte del portafolio de marcas del grupo. Gestionar y optimizar las tiendas propias existentes +250 en los siguientes países: Arabia Saudi, Kuwait, Oman, Bahrein, Qatar, UAE.

Logros: Modelo de franquicia internacional, **80 aperturas**, implantación de **3 nuevas marcas** dentro del portafolio de marcas del grupo. Apertura **mercado online**.

2008-2014 **PILI CARRERA SA** www.pilicarrera.com

- **Global Sales Director**

Responsable del Plan Estratégico reportando directamente a los dueños de la empresa. Teniendo como objetivo principal la internacionalización del proyecto mediante el crecimiento de la red de tiendas, la creación de un modelo de franquicia, la remodelación negocio canal multimarca (a través de nuevas políticas de corners) y la apertura de la venta online. Gestionando un equipo de 10 personas: sales managers, e-commerce manager, area managers.

Logros: 25% incremento cifra de negocio. Apertura de **75 tiendas en 19 países**. Estados Unidos, México, Venezuela, Panamá, Perú, Colombia, China, Corea, Hong Kong, Rusia, Suiza, Portugal, Angola, Marruecos, Qatar, Kuwait, Siria, UAE, Saudí Arabia partnership con **Harrods, Harvey Nichols y Neiman Marcus**. +350 clientes canal multimarca. Master franchising en las regiones de **Asia, EMEA, US y Latam**. Proveedor oficial Familias Reales europeas.

2005-2008 **SOLE TECHNOLOGY INC** www.soletechnology.com

- **Brand Manager Spain & Portugal**

Manager de la marca Etnies en España, reportando al european sales manager en Amsterdam. Gestión de grandes cuentas (El Corte Ingles) y de la red de representantes (6 en toda España). Evolución de la marca, en un primer momento la marca solo se vendía en tiendas especializadas, más adelante la venta se segmentó por colecciones (textil, calzado, ediciones limitadas) y canales (grandes cuentas, tiendas especializadas, corners, y nuevos canales).

Logros: **+200 clientes en España**, +35% facturación en 3 años, implantación del productos en tiendas especializadas, partnership con **El Corte Ingles**.

2003-2004 **DECATHLON FRANCE** www.decathlon.es

- **Responsable unidad de negocio**

Responsable unidad de negocio siendo el encargado de aplicar las directrices de gestión, comercial y RRHH. Reportando al director de tienda (gestión y rrhh) y al brand manager (comercial) en sus oficinas centrales de Francia.

Logros: +15% facturación anual. Motivación de un **equipo de 30 personas**. Creación de dinámicas de grupo para detectar nuevos talentos. Implantación de la nueva imagen de tienda.

