

V-Valley España presenta una nueva estructura comercial para potenciar su estrategia en los segmentos Enterprise y Commercial de las áreas dirigidas por Hugo Fernández

Ambas estarán lideradas por Javier Berné y Enrique Del Valle respectivamente

Madrid, 29 de enero de 2026. V-Valley presenta una nueva estructura comercial en las áreas dirigidas por **Hugo Fernández** diseñada para reforzar su posicionamiento en el mercado, impulsar el crecimiento en segmentos clave y ofrecer un acompañamiento más cercano y experto a partners y fabricantes. Esta nueva estructura establece una clara diferenciación entre las áreas Enterprise y Commercial, permitiendo una mayor especialización, foco estratégico y eficiencia operativa.

Las dos áreas estarán lideradas respectivamente por Javier Berné, que recientemente se ha unido al proyecto **V-Valley** como **Enterprise Sales Manager**, y Enrique Del Valle que, con una dilatada experiencia en el entorno Commercial, pasa a dirigir este segmento como **Commercial Sales Manager**.

Con una dilatada trayectoria en el sector IT y habiendo desempeñado funciones clave en ventas, desarrollo de negocio y gestión de canal, participando en el impulso de soluciones avanzadas, **Javier Berné** se une al proyecto **V-Valley** y asumirá el liderazgo del **Área Enterprise** con el propósito de impulsar nuevas líneas estratégicas, dinamizar la actividad comercial y reforzar la colaboración con los partners del ecosistema **Enterprise** en **V-Valley**. En concreto, centrará sus esfuerzos en:

- El acompañamiento a integradores corporate en proyectos de alta complejidad tecnológica.
- El impulso de grandes oportunidades empresariales y alianzas con partners estratégicos del segmento Enterprise.
- La especialización para maximizar el papel y valor de V-Valley en proyectos críticos.

Por su parte, con una amplia experiencia liderando la estrategia en el entorno comercial en nuestro país, **Enrique Del Valle** pasa a estar al frente del segmento **Commercial** como **Commercial Sales Manager**. Desde su posición impulsará:

- El desarrollo del negocio en clientes commercial, midmarket y SMB.
- Programas comerciales de alto impacto orientados a la capilaridad del canal.
- El crecimiento transversal del portfolio en Cloud&Software, NetCom, Datacenter y AutoID en estos segmentos.
- Ofreciendo mayor dinamismo en el desarrollo de negocio de estos clientes.

La nueva estructura permitirá a **V-Valley** alinear recursos y capacidades según el tipo de cliente, además de potenciar el acompañamiento especializado en cada segmento y aumentar la capacidad de respuesta en proyectos de gran escala, así como consolidar su liderazgo en el mercado de valor.

“La creación de esta nueva estructura con una clara diferenciación entre Commercial y Enterprise representa un paso decisivo para reforzar nuestro modelo de valor. Con Enrique Del Valle y Javier Berné al frente de ambas áreas, damos un impulso estratégico que nos permitirá crecer, especializarnos y estar aún más cerca de las necesidades de nuestros partners”, destaca Hugo Fernández, Consejero de V-Valley.

Con esta nueva estructura, **V-Valley** apuesta por un modelo que responde a las necesidades actuales del mercado y al creciente nivel de sofisticación tecnológica.

**Sobre V-Valley**

V-Valley aspira a convertirse en el distribuidor de referencia del mercado de Advanced Solutions, gracias a una amplia gama de tecnologías que se ofrecen en modelos on-premise o como servicio, una organización altamente especializada y un extenso conjunto de servicios a disposición de los players del sector. Enhancing Your Business es el payoff que resume la misión de la compañía y que tiene como objetivo acompañar a los clientes a potenciar, aún más, sus proyectos de transformación digital dirigidos a clientes finales y Administraciones Públicas. V-Valley combina la experiencia de una multinacional, con la agilidad y el conocimiento del mercado local, para atender de manera eficiente y personalizada a sus partners. V-Valley es una empresa del Grupo Esprinet, distribuidor líder en el Sur de Europa y entre los diez primeros a nivel mundial, cotiza en la Bolsa de Italia con una facturación de 4.100 millones de euros en 2024, 31.000 clientes activos, 650 marcas en su portfolio y más de 1.800 empleados.

Más información (sólo prensa)

Silvia Sánchez

+34 682145424

silvia.sanchez@v-valley.com