# Silvina Reyes

Senior Consultant
IOR Network for Talents
sreyes@ior.es




## Resumen


**Executive Mentor | CEO | Business Strategist | Entrepreneur | Digital Business & International Growth**

Ejecutiva, emprendedora, mentora y CEO con 35 años de trayectoria profesional, que combina 28 años de experiencia corporativa con 7 años construyendo y liderando su propia empresa tecnológica internacional.

Mentora de startups en Telefónica Andalucía Open Future desde hace cinco años, aporta una perspectiva diferencial que combina visión estratégica, liderazgo ejecutivo y experiencia emprendedora en primera persona.

A lo largo de su carrera ha liderado iniciativas de transformación, desarrollo de negocios digitales y crecimiento comercial en compañías de distintos sectores, incluyendo telecomunicaciones, tecnología, logística y retail. En OCA impulsó la creación de una unidad de comercio electrónico que llegó a posicionarse como referente del e-commerce logístico en Latinoamérica.

Hace siete años fundó HostAndBoat, una TravelTech que desarrolla infraestructura tecnológica para distribuir alojamientos en barcos a través de agencias de viajes, operadores y plataformas internacionales. Como CEO, lidera la estrategia, el desarrollo de negocio y la expansión comercial de la compañía, conectando una oferta turística alternativa con los principales canales de distribución.

Su trayectoria combina visión estratégica, capacidad de ejecución, mentalidad emprendedora y experiencia en mercados internacionales. Su conocimiento abarca desde la identificación de oportunidades y el diseño de modelos de negocio hasta el desarrollo de alianzas, la creación de canales comerciales y la expansión internacional.

Con experiencia en Latinoamérica y Europa, conecta estrategia, tecnología y negocio para ayudar a las organizaciones a impulsar su crecimiento, desarrollar nuevos mercados y transformar oportunidades en resultados.

Su diferencial reside en integrar la perspectiva de la alta dirección corporativa con la experiencia real de construir y escalar una empresa desde cero. No solo acompaña a las organizaciones en la definición de sus estrategias: conoce los desafíos de ejecutarlas, desarrollar equipos y alianzas, generar negocio y adaptarse a mercados cambiantes.

Aporta valor a empresas consolidadas que buscan acelerar su crecimiento y transformación, así como a startups y compañías en expansión que necesitan desarrollar negocios digitales, validar modelos de negocio, escalar operaciones o internacionalizarse.

## Áreas de especialización

- Estrategia de negocio y asesoramiento a CEO y equipos directivos.
- Mentoring ejecutivo y acompañamiento a emprendedores.
- Negocios digitales y desarrollo de modelos de negocio digitales.
- Transformación digital e innovación empresarial.
- Desarrollo de nuevos negocios y generación de ingresos.
- Estrategia de crecimiento y escalamiento empresarial.
- Internacionalización y desarrollo de mercados en Latinoamérica y Europa.
- Desarrollo comercial, ventas y canales de distribución.
- Alianzas estratégicas y partnerships.
- Tecnología aplicada al negocio y expansión internacional.

## Experiencia

**IOR CONSULTING - NETWORK FOR TALENTS** oct 2026 - actual
**Senior Consultant**
Formo parte de la red IOR- Network for Talents, un concepto novedoso de negocio en el que consultores y reclutadores independientes están en contacto para encontrar el mejor talento.

**HOSTANBOAT.COM** dic 2019 - actual
**Ceo & Founder**

- Fundé y lideré desde cero una TravelTech B2B, hoy con más de 18.000 alojamientos conectados en más de 1.000 destinos
- Originé y cerré acuerdos estratégicos de distribución con actores de primer nivel: Viajes El Corte Inglés, Grupo W2M (Iberostar), Grupo Expedia, y HomeToGo + Grupos de Gestión alcanzando más de 3.000 agencias de viaje en España
- Cerré dos rondas de inversión, y logré selección y financiación pública en programas de digitalización e innovación (Ayuda a la Digitalización del Turismo de Última Milla, fondos NextGenerationEU).
- Lidero un equipo distribuido en 4 países, con foco en autonomía, resultados y cultura de propósito
- Posicioné el proyecto en el eje de innovación y sostenibilidad (economía azul, alineado con los ODS 8, 9, 12, 14 y 17 de la Agenda 2030)
- Reconocimientos: ganadora de TurTech Latam, Premio Ícaro (Universidad de Almería), finalista de Alhambra Venture y del eCommerce Award de Viajes y Turismo

**OPEN FUTURE** (Aceleradora Telefónica)/Universidad de Almería/Universidad de Granada) mar 2022 - actual

Mentora en estrategia de negocio, desarrollo comercial y captación de clientes para startups aceleradas por Telefónica y alumnos de posgrado.

**ECOMMERCE INSTITUTE** mar 2022 – actual
**Directora Programa Senior Digital Commerce con orientación en Turismo y Hotelería**
Directora del Programa para el eCommerce Institute, que es una organización sin fines de lucro que apoya el desarrollo de la Economía Digital en los diferentes países de Latinoamérica. Promueve iniciativas para consolidar el mundo de los negocios por Internet con proyección global.

**OCA** (Operador Logístico) nov 2004- mar 2016
**Directora Comercial y de Marketing**

- A cargo del equipo comercial compuesto por 200 personas, lideré la transformación digital de una compañía de 7.000 empleados y lo posicioné como el operador logístico nº 1 para el ecommerce en Latinoamérica
- Creé la unidad de negocio de comercio electrónico, logrando en el 3er año generar el 30% de la facturación total Gerente de Marketing, Ecommerce y Atención al Cliente. Creación de la Estrategia Digital de la marca. Reposicionamiento y nueva imagen de la marca en la prensa y en el exterior. Posicionamiento de la marca en el mundo digital. Nueva identidad visual para el aniversario nº 50 de la compañía. Posicionamiento de la marca enel exterior.
- Gerente de Canales de Venta. Definición e implementación de la venta de todos los productos en diferentes canales de venta.
- Ganador del Premio eCommerce Award en Argentina y Latinoamérica
- Reporte al CEO y Accionista

**UOL INC** ene 2003- oct 2004
**Gerente Comercial**

- Responsable de los equipos de todos los canales de venta: fuerza de ventas directa pymes y grandes cuentas, franquicias, call centers, comercializadoras, red de sucursales y venta on line
- Reporte el Director Comercial y de Marketing

**STET FRANCE TELECOM** sep 2001 - dic 2002
**Gerente Comercial**

- Gerente Comercial de Servicios de Internet (ISP): a cargo de la fuerza de ventas pymes y grandes cuentas, comercializadoras, venta telefónica y red de agentes oficiales
- Reporte al Director Comercial

**GARBARINO** jun 2000- ago 2001
**Gerente Comercial y de Marketing**

- Desarrollo Comercial y de Marketing en el retail de los productos de telefonía móvil y seguros en la red de 150 sucursales Garbarino y Compumundo, venta telefónica y canal on line
- Reporte al Presidente

**XEROX nov** 1992- jun 2000
**Gerente Comercial y de Marketing**

- Gerente de Canales: a cargo de las Gerencias de Marketing y Comercial de los productos tecnológicos
- Ganadora del Premio a los Mejores Resultados de Latinoamérica
- Reporte al Gerente General

## Experiencia Académica

- Profesora Titular de Logística y Negocios Digitales Posgrado de Gestión Estratégica de Marketing Digital y Negocios por Internet de la Escuela de Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires
- Profesora Titular de Logística en el Programa Ejecutivo de Retail eCommerce de Universidad CAECE
- Directora del Programa Senior Digital Commerce
- Profesora de Digital Customer Experience y Omnicanalidad en el sector turístico en eCommerce Institute

## Otras actividades

- Ex Tesorera y Directora de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico CACE
- Ponente en + de 45 conferencias en Latinoamérica, USA y España en Negocios Digitales (e-commerce),
- Marketing Digital, Logística para e-Commerce, Como emprender en Pandemia

## Idiomas

- Castellano - nativo
- Inglés- profesional
- Portugués - básico