Modaes

Empresa

Rosa Clará refuerza su ofensiva internacional con seis nuevos mercados y reorganiza su cúpula

Esaú Voces, que ocupaba el cargo de director comercial, ha abandonado la empresa, a la que llevaba vinculado más de 18 años. Su salida se produce en plena expansión internacional del grupo.

Iría P. Gestal
3 jul 2017 - 04:57

Rosa Clará refuerza su ofensiva internacional con seis nuevos mercados y reorganiza su

Rosa Clará redobla su ofensiva internacional. La compañía de moda nupcial mantiene el foco puesto en Latinoamérica y Oriente Medio para crecer, con casi una decena de aperturas en lo que queda de año. Este renovado impulso en el extranjero se produce tras la salida el pasado viernes de **Esaú Voces**, director comercial del grupo y uno de los directivos históricos de **Rosa Clará**.

Voces se incorporó a **Rosa Clará** en 1999 como delegado para la zona norte de España. Pero su primera vinculación para el grupo llegó de la mano de su pareja, quien se hizo cargo de un punto de venta de la firma en Ponferrada. A aquella tienda le siguió otra en Lugo, donde ambos conocieron a **Rosa Clará**.

Después de siete años como comercial, Esaú asumió la dirección del canal multimarca para España y Portugal. En 2008, el ejecutivo fue ascendido a director comercial y se incorporó al comité de dirección de la empresa.

Rosa Clará, que ya ha comenzado la búsqueda de un sustituto para Voces, cuenta además con otros cinco directores comerciales, que se encargan de distintos mercados. La empresa está pilotada desde 2014 por **Manuel Cano**, hasta entonces director de operaciones de **Pronovias**.

Seis nuevos mercados en 2017

En paralelo, la compañía continúa impulsando su expansión internacional con la entrada en seis nuevos mercados este año. De nuevo, el grupo ha puesto el foco en Oriente Medio y Latinoamérica, donde desembarcará este año en Emiratos Árabes

Modaes

Unidos, Argelia, Arabia Saudí, Perú y Honduras.

En los mercados árabes, donde la compañía opera de la mano de un máster franquiciado para cada país, el grupo entrará con fuerza en Arabia Saudí, con dos aperturas en Riad y Jeddah, tal y como avanzó Modaes.es.

En Emiratos Árabes, donde hasta ahora contaba con presencia en dos *showrooms* desde los que gestionaba su expansión en el canal multimarca, pondrá en marcha una tienda en Dubái. Además, **Rosa Clará** abrirá su primer punto de venta en Argelia, ubicado en Argel, y un segundo en Irán, que se encontrará en la ciudad de Mashhad y se sumará al que el grupo ya tenía en Teherán.

En el mercado latinoamericano, la empresa tiene previsto poner en marcha sus primeras tiendas en Perú y Honduras en los próximos meses, en ambos casos ubicadas en la capital del país.

Según los últimos datos disponibles, **Rosa Clará** finalizó el ejercicio 2015 con una cifra de negocio de 55 millones de euros, frente a los 45 millones del año anterior. El grupo cuenta con filiales en Estados Unidos, México y Brasil, con 140 tiendas monomarca y presencia en 3.500 puntos de venta en todo el mundo.