



Ferran Zafra. Director de Ventas

Cuando DigiProces dio el salto al mercado internacional tuve que reinventarme. Fue una oportunidad de desarrollar habilidades, confianza y una visión más amplia del mundo.

“

A mediados de 2022, en DigiProces decidimos dar un giro en nuestra estrategia de ventas y posicionarnos en un mercado global europeo. Fue entonces cuando me di cuenta de algo: mi nivel de inglés estaba muy lejos de mi nivel en castellano y catalán.

Desde el momento en que la empresa empezó a mirar hacia el extranjero, se hizo evidente que no bastaba con un buen producto ni con un equipo fuerte: necesitábamos adaptar nuestra estructura comercial a una dimensión internacional.

Eso implicaba algo más profundo: no solo memorizar vocabulario, sino desarrollar competencias propias de un director comercial global: entender matices culturales en la comunicación, adaptar discursos de

venta a diferentes mercados, dominar herramientas de análisis y prospección internacional, y aprender a negociar en entornos donde las expectativas, el ritmo y la forma de tomar decisiones difieren de un país a otro. Aquella evolución empresarial nos obligó a replantear nuestra manera de trabajar y asumir que, si queríamos competir en Europa, teníamos que transformar también nuestras habilidades, mentalidad y preparación.

En ese momento pensé: “Qué bien iría el conector de Matrix donde Neo aprende todo en segundos”. Pero no existe. Así que tocó hacerlo a la manera real: clases face to face con mi profesor John Lumley y una app para agilizar mi speaking.

Uno de los mayores retos no fue la gramática, sino el tiempo. Muchas horas salieron de mi propio tiempo personal, sacrificando momentos para seguir creciendo.



Han pasado más de 3 años. Aquellas reuniones donde sólo escuchaba para no liarla, hoy son reuniones donde participo, apporto y, en ocasiones, soy el orador principal. ¿Estoy al nivel de mis lenguas maternas? No. ¿He recorrido un largo camino? Sin duda.

Aprender un idioma no es sólo aprender palabras, es abrir puertas, ganar confianza y demostrar que la adaptación es parte del crecimiento profesional.

Y, sinceramente, el cambio ha supuesto mucho más que un avance profesional: ha transformado mi perspectiva. Hoy me siento más abierto, más seguro, con una mente más flexible. Aprender inglés —y con ello abrirme a mercados nuevos, culturas nuevas— no sólo me ha ayudado a cerrar ventas o dirigir reuniones: me ha enseñado a comprender otras realidades, a adaptarme a diferentes maneras de pensar y comunicar.

Ese proceso me ha hecho crecer como persona: he desarrollado paciencia, disciplina, empatía y he comprobado que el esfuerzo constante abre caminos.

Me ha dado confianza para asumir retos que antes me parecían fuera de mi alcance, y una sensación de orgullo real al ver hasta dónde puedo llegar cuando me comprometo de verdad.

Quiero agradecer tanto a John como a DigiProces por acompañarme en este camino que aún no ha terminado. Porque aprender nunca acaba, y cada paso cuenta.

