

## **Deporvillage cierra 2012 con unas ventas de 1,7 millones de euros, triplicando las ventas del año anterior**

**La tienda de deportes de referencia en internet acaba de lanzar [deporvillage.fr](http://deporvillage.fr) y ultima los preparativos para lanzar [deporvillage.it](http://deporvillage.it)**

[Deporvillage.com](http://deporvillage.com) , centrada en la venta de material de ciclismo, running, natación y fitness por internet, cerró el pasado ejercicio 2012 con unas ventas de 1,7 millones de euros, lo que supone triplicar las ventas respecto al mismo periodo del ejercicio 2011, a pesar de la atonía general en que se encuentra el mercado español.

Tras su paso por el Campus de SeedRocket en mayo de 2011 y recibir su primera ronda de financiación en julio del mismo año por un importe de 350.000€, Deporvillage no ha parado de crecer.

La compañía, que en sólo tres años se ha convertido en uno de los referentes del mercado español, mantiene que sus pilares son ofrecer una gran variedad de producto, ofrecer un esmerado servicio de atención al cliente y unos precios competitivos.

Según palabras de Xavier Pladellorens, CEO y cofundador, *“El reto es seguir creciendo a estos niveles. Tenemos mucha ilusión puesta en la internacionalización de la compañía. El primer mes de nuestra web francesa ha superado nuestras expectativas.”* Angel Corcuera, otro de los fundadores de la compañía y responsable de producto comenta que *“Tenemos ya más de 200 marcas y 7.000 productos diferentes, lo que nos hace una de las tiendas online de material deportivo del mercado español con más variedad de producto. En estos tres años de vida nos hemos ganado el respeto de las marcas.”*

Deporvillage.com fue fundada en 2010 y tiene sus oficinas y almacén central en Manresa (Barcelona). Cuenta con un equipo multidisciplinar formado por profesionales que provienen del mundo del deporte que se encargan de la gestión de las categorías, un gran equipo de atención al cliente y un equipo de tecnología desarrollando soluciones innovadoras para la gestión de los procesos de e-commerce.

Tras la startup se encuentran business angels de reconocido prestigio del sector, como François Derbaix ([Toprural](#)), Marek Fodor (Atrápalo), Carlos Blanco ([Grupo Itnet](#)), David Tomás ([CyberClick](#)), Jesús Monleón ([Offerum](#)), Juan Margenat ([Plan B!](#)), Alberto Knapp ([The Cocktail](#)), Iñaki Arrola ([Coches.com](#)) y la sociedad de capital riesgo Cabiedes&Partners