

Oriac Gimeno Lozano

Business Performance & Growth | Commercial Excellence | B2B Internacional

Data Translator | Business Development Director

08036 Barcelona

☎ +34 614 165 416 • ✉ gimenooriac@gmail.com
linkedin.com/in/oriacgimeno, oriac-gimeno.framer.website

Directiu de Business Performance & Growth amb 20 anys d'experiència professional, la major part en direcció comercial internacional B2B i direcció general a Europa, Amèrica, el Magrib i l'Orient Mitjà. Va construir xarxes de distribució i mercats des de zero, va fer créixer un 20% en un any una cartera d'exportació de 8 M EUR, va liderar l'estratègia que va tancar un acord central amb Walmart USA i va dirigir durant nou anys un compte de resultats complet amb un creixement dels ingressos superior al 20% anual. Un Data Translator que llegeix les xifres, decideix i executa, amb gairebé tres anys de formació certificada en Data Analytics i BI. Executive Master in Marketing & Sales, ESADE.

Competències Clau

- **Business Performance & Growth:** P&L, creixement dels ingressos, reporting al Consell, escalat d'equips.
- **Commercial Excellence i Go-to-Market:** entrada en mercats, distribució, Key Account Management, negociació.
- **Gestió basada en dades:** marcs de KPI, Balanced Scorecard, Power BI, SQL, Python, Revenue Operations.
- **Mercats internacionals:** Europa, Amèrica, Magrib, Orient Mitjà; compliment TÜV, CE, RoHS i MDR.

Experiència Professional

- **Oriac Gimeno Consulting** **Barcelona**
Consultor de Desenvolupament de Negoci i Assessor Estratègic *Gen 2021 - Actualitat*
 - Assessora en estratègia comercial empreses sanitàries, nàutiques, immobiliàries i emprenedores.
 - Ha completat gairebé tres anys de formació certificada en Data Analytics, BI i Enginyeria de Dades (UPC, IT Academy, CIFO, Microsoft, Atlassian), en paral·lel a la consultoria.
 - Desenvolupa una pràctica d'assessoria en Revenue Operations i governança de la IA en funcions comercials.
- **Institut Dr. Gimeno, Clínica Corachán** **Barcelona**
Director General *Gen 2012 - Gen 2021*
 - Va dirigir el compte de resultats i les operacions d'un centre mèdic especialitzat en cirurgia maxil·lofacial i odontologia, amb report directe al Consell d'Administració.
 - Va fer créixer la plantilla de 8 a 30 persones en nou anys, amb un creixement d'ingressos superior al 20% anual.
 - Va negociar acords estratègics amb les principals asseguradores mèdiques per a més de 30.000 pacients.
 - Va liderar la transformació digital completa (ERP/CRM GESDEN, radiologia digital, traçabilitat de dades del 100%) i va crear quadres de comandament en Power BI i marcs de KPI on l'ERP no arribava.
 - Com a EC-REP d'IBS Implant, fabricant sud-coreà de tecnologia mèdica, va obtenir l'autorització de l'AEMPS com a primer importador oficial a Espanya d'acord amb el MDR, cosa que en va permetre l'entrada a Europa.
- **CNA Group (CATA, Nodor, Apelson)** **Torelló**
Export Area Manager i KAM, Amèrica i Regne Unit *Gen 2011 - Des 2011*
 - Va gestionar una cartera internacional de 8 M EUR (9% de la facturació del grup) i va augmentar les vendes un 20% en un any, dirigint més de 15 agents, distribuïdors i comptes OEM per KPI.
 - Va redreçar el mercat mexicà després del tancament de la filial: va crear una SPV, va construir un nou marc de distribució i va recuperar 400.000 EUR de 500.000 EUR d'estoc immobilitzat.
 - Va liderar l'entrada des de zero als Estats Units, el Canadà i el Perú, inclòs el servei tècnic local al Perú; va ampliar un canal contract a Xile i va redissenyar la logística a l'Argentina.

- **Grupo Rayen** **Gavà**
Export Area Manager i KAM, Amèrica, Magrib i Orient Mitjà *Febr 2009 - Des 2010*
 - Va augmentar les vendes un 15% anual en una cartera que representava el 20% de la facturació del grup.
 - Va liderar l'estratègia bottom-up de dos anys, de Walmart Puerto Rico a la seu central d'Arkansas, que va tancar un acord central amb Walmart USA per a la marca Mery a tot el continent americà.
 - Va gestionar més de 25 comptes clau directes, entre els quals BestBuy Mexico, The Home Depot México, LuLu Hypermarkets i EMKE Group; va obrir una ruta caribenya per Puerto Rico, la República Dominicana i Curaçao.
 - Va supervisar més de 20 agents comercials i distribuïdors en més de 10 mercats amb seguiment per KPI.
- **FNP Group (Fenoplástica / Novovent)** **Cardedeu**
Export Manager i Director de Màrqueting Internacional *Des 2007 - Febr 2009*
 - Va liderar el desenvolupament internacional en 25 països d'Europa, l'Amèrica Llatina, el Magrib i l'Àfrica.
 - Va guanyar Biltima com a compte clau estratègic als quatre països nòrdics, desplaçant competidors de menor cost gràcies al compliment TÜV, CE i RoHS.
 - Va liderar l'entrada a França, va consolidar Portugal i va obrir la primera presència del grup al Camerun i a l'Àfrica lusòfona; va establir presència directa als Emirats Àrabs Units i Kuwait.
- **Audigest, Auditoría y Gestión, Consultores S.A.** **Barcelona**
Auditor Júnior *Gen 2006 - Des 2006*
 - Va fer auditories legals segons el PGC i les NIIF en construcció, distribució alimentària, laboratoris farmacèutics i distribució de luxe.

Formació

- **ESADE Business School** **Barcelona**
Executive Master in Marketing & Sales (EMMS) *2012-2013*
- **Santa Clara University, Leavey School of Business** **Mòdul de l'Executive Master d'ESADE**
Executive Business Course: Digital Marketing, Retail & E-commerce *2013*
- **IQS Ramon Llull** **Barcelona**
Bachelor in Business Administration (BBA), especialitat economicofinancera *2007*

Certificacions Clau

- **Junior Data Analyst**, UPC, Oct 2025 - Febr 2026; **Data Analytics Bootcamp** (510 h), IT Academy, Febr 2025 - Oct 2025; **Big Data Specialist**, CIFO, Oct 2024 - Des 2024.
- **Microsoft**: Azure AI Essentials, Business Analysis, Generative AI (2026). **Atlassian**: Agile Project Management (2026). Responsible AI Foundations (All Tech Is Human); Negotiation (American Negotiation Institute); Building KPIs for Data-Driven Strategy (PMI); Data-Driven Prospecting for Business Development (PMI).

Idiomes

- Català (natiu), castellà (natiu), anglès (C1, competència professional plena), francès (C1, competència professional plena), portuguès (bàsic professional).

Referències

- Disponibles a petició.