

Oriac Gimeno Lozano

Business Performance & Growth | Commercial Excellence | B2B Internacional

Data Translator | Business Development Director

08036 Barcelona, España

📞 +34 614 165 416 • ✉ gimenooriac@gmail.com

linkedin.com/in/oriacgimeno, oriac-gimeno.framer.website

Directivo de Business Performance & Growth con 20 años de experiencia profesional, la mayor parte en dirección comercial internacional B2B y dirección general en Europa, América, el Magreb y Oriente Medio. Construyó redes de distribución y mercados desde cero, hizo crecer un 20% en un año una cartera de exportación de 8 M EUR, lideró la estrategia que cerró un acuerdo central con Walmart USA y dirigió durante nueve años una cuenta de resultados completa con un crecimiento de ingresos sostenido superior al 20% anual. Un Data Translator que lee los números, decide y ejecuta, con casi tres años de formación certificada en Data Analytics y BI (Power BI, SQL, Python). Executive Master in Marketing & Sales, ESADE.

Competencias Clave

- **Business Performance & Growth:** P&L, crecimiento de ingresos, reporting al Consejo, escalado de equipos.
- **Commercial Excellence y Go-to-Market:** entrada en mercados, redes de distribución y canal, Key Account Management, negociación internacional.
- **Gestión basada en datos:** marcos de KPIs, Balanced Scorecard, Power BI, SQL, Python, Revenue Operations.
- **Mercados internacionales:** Europa, América, Magreb, Oriente Medio; cumplimiento TÜV, CE, RoHS y MDR.

Experiencia Profesional

- **Oriac Gimeno Consulting** **Barcelona, España**
Consultor de Desarrollo de Negocio y Asesor Estratégico *Ene 2021 - Actualidad*
 - Asesora en estrategia comercial a empresas sanitarias, náuticas, inmobiliarias y emprendedoras.
 - Completó casi tres años de formación certificada en Data Analytics, BI e Ingeniería de Datos (UPC, IT Academy, CIFO, Microsoft, Atlassian), en paralelo a la consultoría.
 - Desarrolla una práctica de asesoría en Revenue Operations y gobernanza de la IA: marcos de responsabilidad para la adopción de IA en funciones comerciales.
- **Institut Dr. Gimeno, Clínica Corachán** **Barcelona, España**
Director General *Ene 2012 - Ene 2021*
 - Dirigió la cuenta de resultados y las operaciones de un centro médico especializado en cirugía maxilofacial y odontología, con reporte directo al Consejo.
 - Hizo crecer la plantilla de 8 a 30 profesionales en nueve años, con crecimiento de ingresos superior al 20% anual.
 - Negoció acuerdos estratégicos con las principales aseguradoras médicas para una base de más de 30.000 pacientes.
 - Lideró la transformación digital completa (ERP/CRM GESDEN, radiología digital, 100% de trazabilidad de datos) y creó cuadros de mando en Power BI y marcos de KPIs donde el ERP no llegaba.
 - Como EC-REP de IBS Implant, fabricante surcoreano de tecnología médica, obtuvo la autorización de la AEMPS como primer importador oficial en España conforme al MDR, lo que permitió su entrada en el mercado europeo.
- **CNA Group (CATA, Nodor, Apelson)** **Torelló, España**
Export Area Manager y KAM, América y Reino Unido *Ene 2011 - Dic 2011*
 - Gestionó una cartera internacional de 8 M EUR (9% de la facturación del grupo) y aumentó las ventas un 20% en un año, dirigiendo a más de 15 agentes, distribuidores y cuentas OEM por KPIs.
 - Replotó el mercado mexicano tras el cierre de la filial: creó una SPV, construyó un nuevo marco de distribución y recuperó 400.000 EUR de 500.000 EUR de stock inmovilizado.
 - Lideró la entrada desde cero en Estados Unidos, Canadá y Perú, incluido el servicio técnico local en Perú; amplió un canal contract en Chile y rediseñó la logística en Argentina con restricciones a la importación.

- **Grupo Rayen** **Gavà, España**
Export Area Manager y KAM, América, Magreb y Oriente Medio *Feb 2009 - Dic 2010*
 - Aumentó las ventas un 15% anual en una cartera que representaba el 20% de la facturación del grupo.
 - Lideró la estrategia bottom-up de dos años, de Walmart Puerto Rico a la sede central de Arkansas, que cerró un acuerdo central con Walmart USA para la marca Mery en todo el continente americano.
 - Gestionó más de 25 cuentas clave directas, entre ellas BestBuy Mexico, The Home Depot México, LuLu Hypermarkets y EMKE Group; abrió una ruta caribeña por Puerto Rico, República Dominicana y Curazao.
 - Supervisó a más de 20 agentes comerciales y distribuidores en más de 10 mercados con seguimiento por KPIs.
- **FNP Group (Fenoplástica / Novovent)** **Cardedeu, España**
Export Manager y Director de Marketing Internacional *Dic 2007 - Feb 2009*
 - Lideró el desarrollo de negocio internacional en 25 países de Europa, Latinoamérica, el Magreb y África.
 - Captó a Biltema como cuenta clave estratégica en los cuatro países nórdicos, desplazando a competidores de menor coste gracias al cumplimiento TÜV, CE y RoHS.
 - Lideró la entrada en Francia, consolidó Portugal y abrió la primera presencia del grupo en Camerún y el África lusófona; creó presencia directa en Emiratos Árabes Unidos y Kuwait.
- **Audigest, Auditoría y Gestión, Consultores S.A.** **Barcelona, España**
Auditor Junior *Ene 2006 - Dic 2006*
 - Realizó auditorías legales según el PGC y las NIIF en construcción, distribución alimentaria, laboratorios farmacéuticos y distribución de lujo.

Formación

- **ESADE Business School** **Barcelona, España**
Executive Master in Marketing & Sales (EMMS) *2012-2013*
- **Santa Clara University, Leavey School of Business** **Módulo del Executive Master de ESADE**
Executive Business Course: Digital Marketing, Retail & E-commerce *2013*
- **IQS Ramon Llull** **Barcelona, España**
Bachelor in Business Administration (BBA), especialidad económico-financiera *2007*

Certificaciones

- **Junior Data Analyst**, UPC, Oct 2025 - Feb 2026; **Data Analytics Bootcamp** (510 h), IT Academy, Feb 2025 - Oct 2025; **Big Data Specialist**, CIFO, Oct 2024 - Dic 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).

Idiomas

- Español (nativo), catalán (nativo), inglés (C1, competencia profesional plena), francés (C1, competencia profesional plena), portugués (básico profesional).

Referencias

- Disponibles a solicitud.