

Oriac Gimeno Lozano

Business Performance & Growth | Commercial Excellence | B2B international

Data Translator | Business Development Director

08036 Barcelone, Espagne

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

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

Dirigeant Business Performance & Growth fort de 20 ans d'expérience professionnelle, pour l'essentiel en direction commerciale B2B internationale et en direction générale (Europe, Amériques, Maghreb, Moyen-Orient). Création de réseaux de distribution et de marchés à partir de zéro, croissance de 20 % en un an d'un portefeuille export de 8 M EUR, stratégie ayant abouti à un accord central avec Walmart USA et neuf ans de pilotage complet d'un compte de résultat, avec un chiffre d'affaires en hausse de plus de 20 % par an. Data Translator qui lit les chiffres, décide et exécute, avec près de trois ans de formation certifiée en Data Analytics et BI. Executive Master in Marketing & Sales, ESADE.

Compétences clés

- **Business Performance & Growth** : P&L, croissance du CA, reporting au conseil, développement des équipes.
- **Commercial Excellence et Go-to-Market** : conquête de marchés, distribution, Key Account Management, négociation.
- **Pilotage par la donnée** : référentiels de KPI, Balanced Scorecard, Power BI, SQL, Python, Revenue Operations.
- **Marchés internationaux** : Europe, Amériques, Maghreb, Moyen-Orient ; conformité TÜV, CE, RoHS et MDR.

Expérience professionnelle

- **Oriac Gimeno Consulting** **Barcelone, Espagne**
Consultant en développement commercial et conseiller stratégique *janv. 2021 - aujourd'hui*
 - Conseil en stratégie commerciale : santé, nautisme, immobilier et jeunes entreprises.
 - Près de trois ans de formation certifiée en Data Analytics, BI et Data Engineering (UPC, IT Academy, CIFO, Microsoft, Atlassian), menée en parallèle des missions de conseil.
 - Développement d'une offre de conseil en Revenue Operations et en gouvernance de l'IA.
- **Institut Dr. Gimeno, Clínica Corachán** **Barcelone, Espagne**
Directeur général *janv. 2012 - janv. 2021*
 - Pilotage complet du compte de résultat et des opérations d'un centre médical spécialisé en chirurgie maxillo-faciale et dentaire, avec reporting direct au conseil d'administration.
 - Croissance de l'effectif de 8 à 30 collaborateurs en neuf ans, chiffre d'affaires en hausse de plus de 20 % par an.
 - Négociation d'accords stratégiques avec les principaux assureurs santé, couvrant plus de 30 000 patients.
 - Conduite de la transformation numérique complète (ERP/CRM GESDEN, radiologie numérique, traçabilité des données à 100 %) et création de tableaux de bord Power BI et de référentiels de KPI là où l'ERP ne suffisait pas.
 - En tant qu'EC-REP d'IBS Implant, fabricant sud-coréen de dispositifs médicaux, obtention de l'autorisation de l'AEMPS comme premier importateur officiel en Espagne au titre du MDR, permettant son entrée en Europe.
- **CNA Group (CATA, Nodor, Apelson)** **Torelló, Espagne**
Export Area Manager et KAM, Amériques et Royaume-Uni *janv. 2011 - déc. 2011*
 - Gestion d'un portefeuille international de 8 M EUR (9 % du chiffre d'affaires du groupe) et hausse des ventes de 20 % en un an ; pilotage de plus de 15 agents, distributeurs et comptes OEM par KPI.
 - Redressement du marché mexicain après la fermeture de la filiale : création d'une SPV, nouveau dispositif de distribution et récupération de 400 000 EUR sur 500 000 EUR de stock immobilisé.
 - Entrée à partir de zéro aux États-Unis, au Canada et au Pérou (service technique local compris) ; canal contract au Chili et refonte logistique en Argentine.

- **Grupo Rayen** **Gavà, Espagne**
Export Area Manager et KAM, Amériques, Maghreb et Moyen-Orient *févr. 2009 - déc. 2010*
 - Croissance des ventes de 15 % par an sur un portefeuille représentant 20 % du chiffre d'affaires du groupe.
 - Pilotage de la stratégie bottom-up de deux ans, de Walmart Porto Rico au siège de l'Arkansas, qui a abouti à un accord central avec Walmart USA pour la marque Mery sur tout le continent américain.
 - Gestion de plus de 25 comptes clés en direct, dont BestBuy Mexico, The Home Depot México, LuLu Hypermarkets et EMKE Group ; ouverture d'une route caraïbe via Porto Rico, la République dominicaine et Curaçao.
 - Encadrement de plus de 20 agents et distributeurs sur plus de 10 marchés, avec suivi de la performance par KPI.
- **FNP Group (Fenoplástica / Novovent)** **Cardedeu, Espagne**
Export Manager et directeur du marketing international *déc. 2007 - févr. 2009*
 - Pilotage du développement international dans 25 pays d'Europe, d'Amérique latine, du Maghreb et d'Afrique.
 - Conquête de Biltema comme compte clé stratégique dans les quatre pays nordiques, face à des concurrents moins chers, grâce à la conformité TÜV, CE et RoHS.
 - Entrée sur le marché français, consolidation du Portugal et première implantation du groupe au Cameroun et en Afrique lusophone ; présence directe aux Émirats arabes unis et au Koweït.
- **Audigest, Auditoría y Gestión, Consultores S.A.** **Barcelone, Espagne**
Auditeur junior *janv. 2006 - déc. 2006*
 - Audits légaux selon le plan comptable espagnol (PGC) et les IFRS dans la construction, la distribution alimentaire, les laboratoires pharmaceutiques et le luxe.

Formation

- **ESADE Business School** **Barcelone, Espagne**
Executive Master in Marketing & Sales (EMMS) *2012-2013*
- **Santa Clara University, Leavey School of Business** **Module de l'Executive Master d'ESADE**
Executive Business Course: Digital Marketing, Retail & E-commerce *2013*
- **IQS Ramon Llull** **Barcelone, Espagne**
Bachelor in Business Administration (BBA), spécialisation économie et finance *2007*

Certifications clés

- **Junior Data Analyst**, UPC, oct. 2025 - févr. 2026 ; **Data Analytics Bootcamp** (510 h), IT Academy, févr. 2025 - oct. 2025 ; **Big Data Specialist**, CIFO, oct. 2024 - déc. 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).

Langues

- Espagnol (langue maternelle), catalan (langue maternelle), anglais (C1, maîtrise professionnelle complète), français (C1, maîtrise professionnelle complète), portugais (niveau professionnel de base).

Références

- Disponibles sur demande.