



RAFAEL OLIVER

EJECUTIVO SENIOR
Industria | Bienes de Equipo
Ventas y Marketing Global

FORMACIÓN

Ingeniero Industrial
Universidad de Zaragoza

IDIOMAS

Inglés
Fluido

Francés
Básico

CONTACTO

Rafael Oliver Gimeno

Tlf: 646 39 56 63

Email: rafa@rafaeloliver.es

Barcelona, España

EN LA RED

Web: www.rafaeloliver.es

Linkedin: Rafael Oliver

Twitter: @rolivergimeno

EXPERIENCIA

Enero 2016 **BELLOTA**
Septiembre 2009 **Líder Global de Ventas y Marketing**

- Liderazgo e implementación del proceso de planificación Comercial y de Marketing.
- Coordinación de las acciones de cada mercado con los Directores Generales de las filiales.
- Liderazgo del equipo de I+D+i y desarrollo de nuevos productos en el grupo.
- Definición de la estrategia de marca.

LOGROS:

Exitosa expansión comercial en México, Centroamérica y Colombia. Incremento de la presencia en Gran Bretaña, Francia y resto de Europa, haciendo a Bellota un grupo internacional, diversificado y con poca dependencia del mercado local.

Reestructuración de la compañía para reforzar los equipos en áreas con alto potencial de crecimiento, reduciendo costes en las zonas afectadas por la crisis. Cambios en la dinámica de trabajo en equipo, de una cultura muy jerarquizada a un liderazgo más abierto.

Cambio de la estrategia competitiva evitando competir por precio, añadiendo valor a la oferta de producto mediante diseño e innovación. Creación de una nueva estrategia de marca, reduciendo el número de marcas, definiendo su posicionamiento en el mercado y lanzando la estrategia digital de grupo.

Septiembre 2009 **BELLOTA**
Septiembre 2008 **Director de Marketing y Ventas EMEA**

- Incremento de la cifra de negocios y cuota de Mercado en la región.
- Liderazgo del equipo de 45 profesionales de Ventas, Marketing y desarrollo de producto.

LOGROS:

Reestructuración de los equipos de ventas en España, adaptándolos a la crisis de la construcción. Introducción de nuevas líneas de negocio en L&M. Incremento significativo de las ventas en mercados de exportación, expandiendo la presencia de la marca en Polonia y Rusia.

Enero 2008 **BLACK&DECKER**
Enero 2004 **Director de la Unidad de Negocio, España y Portugal**

- Gestión global de la cuenta de resultados.
- Liderazgo de la planificación presupuestaria de la B.U.
- Liderazgo de las negociaciones clave con las grandes cuentas.
- Gestión de un equipo de 23 personas incluyendo Director de Marketing, Director de Ventas Portugal, Director de Ventas España y Director de Grandes Cuentas.

LOGROS:

Reorganización del equipo de ventas. Selección y formación de 6 nuevos vendedores y un Gestor de Grandes Cuentas enfocados a la distribución especializada, mejorando resultados de ventas, presencia en tiendas y reduciendo costes de operación. En 2005, desarrollo del modelo de ventas FOB para el mercado Ibérico generando más de 5M\$ en ventas adicionales. Reorganización del negocio de electrodomésticos con la apertura de nuevos canales y logrando un crecimiento de más del 40%.

Enero 2004 **BLACK&DECKER**
Abril 2000 *Director de Marketing*

- Elaboración del plan de Marketing anual, junto a tres jefes de producto y colaboración con el equipo de ventas en su implantación.
- Gestión del posicionamiento de la marca y organización las campañas de TV.
- Definición de la estrategia de precios y su implementación, catálogos y otros BTL.

LOGROS:

Redefinición del proceso comercial en la transición a SAP, alcanzando en 2004 mejores resultados en ventas. En 2002, desarrollo de un proyecto de Gestión por Categorías que permitió firmar contratos exclusivos con las principales cadenas del mercado español. En el 2000, introducción de un plan de marketing local que permitió mejorar ventas y eficiencia.

Abril 2000 **BLACK&DECKER**
Enero 1999 *Key Account Manager canal tradicional*

- Elaboración de planes de ventas y previsiones mensuales. Introducción de nuevos productos. Negociaciones promocionales y contratos con las cadenas del canal tradicional.

LOGROS:

Alcance de acuerdos con las principales cadenas para elaborar planes conjuntos de lanzamientos.

Enero 1999 **BLACK&DECKER**
Agosto 1997 *Jefe de Producto de Accesorios Black&Decker*

- Definición de la oferta de producto y su política de precios. Gestión de los niveles de inventario y tasa de servicio. Apoyo al equipo comercial en presentaciones a clientes.

LOGROS:

En 1998, organización de la transición de la marca Black&Decker a la marca Piranha en el mercado español.

Agosto 1997 **BLACK&DECKER**
Agosto 1996 *Representante de Ventas zona Aragón*

- Incremento de la base de clientes, ventas y presencia de marca.

LOGROS:

Apertura de 11 nuevas cuentas importantes, logrando superar los objetivos de ventas.