



EXTRACTO

Directivo, formador y consultor con 18 años de experiencia en las áreas de Dirección, Organización, Marketing y Ventas en empresas y multinacionales B2B y B2C de diferentes sectores a nivel nacional e internacional. Consultor especialista en estrategia y reflatamiento empresarial. Hubbard Management Consultant. Formación y Coaching de alto nivel. Gran comunicador, dotes de liderazgo y amplia experiencia en productividad y alto rendimiento.

“Soy la persona a la que uno llama cuando necesita, si o si, conseguir resultados extraordinarios con su empresa o negocio, a pesar de las circunstancias”.

JOAQUIN OLIVARES (Valencia 1968)

Conseguidor de Metas y Resultados Extraordinarios

 jolivares@productive-pyme

FORMACIÓN

1999 - 2000

MASTER DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING
I.E. BUSINESS SCHOOL
Madrid

1996 - 1998

ADE & HUBBARD® MANAGEMENT CONSULTANT
Hubbard College of Administration
Valencia

1986 - 1990

DIPLOMADO EN INFORMÁTICA DE GESTIÓN
Universidad Politécnica U.P.V.
Valencia

OTRAS FORMACIONES

2013

MASTER DISEÑO WEB Y MARKETING ON-LINE
Escuela Superior de Arte y Tecnología (ESAT)
Valencia

1998

INSTRUCTOR ALTO RENDIMIENTO DIRECTIVO
LighTech International
Berna (Suiza)

OTROS CONOCIMIENTOS

INGLES – Nivel B2 (Alto)

Microsoft Office – Nivel Avanzado

Paquetes Gestión / ERP's / CRM's Multiplataforma

Paquete Adobe Nivel Medio

Diseño Web & CSS (Wordpress)

Facebook & Google Ads

EXPERIENCIA

CONSULTOR SENIOR & COACH – PRODUCTIVE PYME

Mayo 2011 - Act.

Consultor-coach actuando como Gerente interino para el reflatamiento y re-impulso de diversas empresas e industrias en España, México, Colombia y Rusia. Diseño de Planes Estratégicos y de Expansión. Instructor de Alto Rendimiento Directivo. Sistemas de aumento de la Productividad. Formación y Motivación de Equipos Comerciales. Formación “In Company” y Seminarios.

CONSULTOR SENIOR & COACH – IMPULSA CONSULTING

Abril 2006 - Abril 2011

Consultoría estratégica en Organización, Marketing, Promoción y Ventas para Empresas a nivel nacional e Internacional. Diseño de Planes de Expansión y Estrategia Comercial. Desarrollo de equipos comerciales y seguimiento de la productividad comercial. Diseño de Planes de Marketing y Promoción. Sistemas de mejora de la Competitividad. Coaching Directivo.

INTERNATIONAL MARKETING MANAGER – PANDA SOFTWARE

Mayo 2004 - Abril 2006

Responsable de la División de Marketing Internacional. Diseño Plan de Marketing y Lanzamiento de Productos B2C & B2B a nivel mundial. Definición de la estrategia de distribución al Canal y Planes de Comercialización. Diseño de Campañas de Comunicación de los productos. Estrategias de Renovación de Licencias y Captación de Clientes On-line.

DIRECTOR NACIONAL DEL VENTAS & MARKETING – GRUPO ROYAL VACACIONES

Mayo 2000 - Abril 2004

Responsable de operaciones a nivel nacional. Diseño de Campañas de Marketing y Venta a través de acciones de marketing directo y eventos. Selección, formación y dirección de los equipos de vendedores a nivel nacional. Diseño y Montaje de Salas de Venta. Estrategia y Comercialización de Planes Vacacionales para el grupo. Plan de Expansión Nacional y Desarrollo de Negocio.

HABILIDADES DESTACABLES

MARKETING Y VENTAS

GESTIÓN EMPRESARIAL

PRODUCTIVIDAD

DIRECCIÓN COMERCIAL

ESTRATEGIA



AFICIONES

LECTURA + CINE + DEPORTE + TECNOLOGÍA