

Currículum



Rafael Llopis Martínez

Formación

Universidad de Alicante, IESE y ESADE

- **Licenciado en Derecho.** Universidad de Alicante (1985-1990)
- **Programa de Desarrollo de Directivos (PDD-A).** IESE, Madrid (2002- 2003)
- **Programa de Dirección.** Instituto de empresa (IE). Madrid (1998)
- **Programa de Dirección Comercial.** ESADE, Barcelona (1997)

Actividad docente

- **FUNDESEM** (Fundación para el Desarrollo Empresarial). 1995 – Actualidad
- **FEDA** (Federación de Empresarios de Albacete). 2014- Actualidad
- **UNIVERSIDAD RAMÓN LLULL** (Fundación Blanquerna). 2008– Actualidad
- **ASOCIACIÓN DE AGENCIAS DE MEDIOS.** 2007– Actualidad

Profesor Masters y Programas dirigidos a Ejecutivos

- Asignatura: Estrategia de Comunicación. Desarrollo e implementación de todas las fases de la Estrategia de Comunicación
- Taller: SPEAKMENT; El Arte del Sin-Vergüenza. Taller orientado a mejorar las capacidades para hablar en público.

Conferencias recientes (2011-2014)

- Contar historias como elemento de motivación. SEUR.(2014)
- Elektromarketing: HavasMedia. (2013)
- De Médico de Familia a Tomorrowland: Downloading Personal Reinvention.IG (2013)
- Las nuevas perspectivas de los anunciantes en el entorno actual. FORTA. (2012)
- El Alma de las Marcas. TEDex FUNDESEM (2012)
- Marketing Digital: A la vanguardia de la Tecnología. Chief Marketing Officer Summit. (2011)
- Las audiencias en TV. Universidad Ramón Llull.(2011)
- El futuro de la TV en España. Asociación de Marketing (2011)
- La implementación de la Nueva Ley general Audiovisual. CEU(2011)
- Mesa redonda foro de la Comunicación Comercial. ESIC(2011)

Idiomas

Italiano	Nivel medio.
Inglés	Excelente nivel del idioma Inglés (hablado y escrito)

Informática

- Usuario avanzado en las aplicaciones del entorno Windows y Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint)

Experiencia profesional

Noviembre 2010- Actualidad

Director de Medios, Comercialización publicitaria y Relaciones Institucionales con Clubes de Fútbol. (miembro del Comité de Dirección)

Diseño e implementación de la Estrategia de Medios orientada a la prevención y fidelización de clientes así como a la captación de nuevos clientes.
Negociación y Optimización de la inversión de Medios on y off line.
Relaciones Institucionales con Clubes de Fútbol.

 Diciembre 2005-Noviembre 2010

Director de Marketing y Gestión Comercial (miembro del Comité de Dirección)





Diseño de Estrategia de Comercialización, Política Comercial, Comunicación a clientes y, en la vertiente de Gestión Comercial, optimización de sistemas, campañas y facturación.

 Mayo 2003-Diciembre 2005

Director de Marketing y New Business (miembro del Comité de Dirección)

Marketing Estratégico y Operativo de la organización, tanto en su vertiente interna como externa.

Captación y seguimiento de grandes clientes. Relación con los clientes internacionales.

 Enero 1990-Mayo 2003

Director de Marketing Corporativo (2001-2003, miembro del Comité de Dirección)

Dirección, planificación y control de todas las actividades de marketing de la empresa, incluyendo el establecimiento de las políticas y objetivos, la investigación de mercado, la promoción de ventas, la publicidad, las relaciones públicas y el desarrollo del presupuesto.

Director de División Telecomunicaciones y Nuevas Tecnologías (2000-2001)

Responsable del desarrollo de las ventas y de todas las actividades relacionadas con clientes estratégicos.

Responsable de la negociación de los contratos de los clientes "clave" (Telefónica, Orange, Vodafone, Yahoo...etc.).

Director Área de Levante (1990-2000)

Dirección de un equipo de ventas. Asignación cuotas de ventas. Distribución de los budgets.