

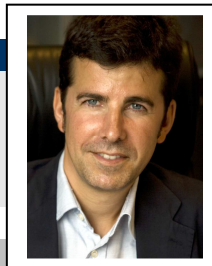
DATOS PERSONALES

Jorge Mas Velasco

Correo Electrónico: jm@crearmas.com

Lugar y Fecha de Nacimiento: Barcelona, 18 de Agosto de 1974

Situación Familiar: Casado y 2 hijos



AREAS DE ESPECIALIZACIÓN

- Consultoría Comercial
- Desarrollo de Proyectos de Viabilidad
- Desarrollo de Planes Estratégicos
- Desarrollo e implantación de Políticas Comerciales
- Desarrollo e implantación de Política de Marketing-Mix
- Gestión del cambio en culturas organizacionales
- Liderar equipos de trabajo

VALORES

- *Innovación
- *Coraje
- *Excelencia
- *Respeto
- *Generosidad
- *Positivismo

COMPETENCIAS

- *Orientación al Logro
- *Trabajo en Equipo
- *Capacidad Analítica
- *Iniciativa
- *Toma de Decisiones
- *Ética y Responsabilidad
- *Organización
- *Compromiso con la organización
- *Adaptabilidad
- *Auto confianza y Auto motivación

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2007-Actual Fundador y Director Ejecutivo

Empresa de Consultoria, Eventos y Gestion del Conocimiento

CREARMAS & MAS S.L

2002-Actual Consejero Delegado MAS XARCUTERS S.L

Empresa de comercio detallista con 20 Tiendas, 60 empleados, facturación 7.500.000

Dependencia: Presidente

1998-2002 Adjunto Director

Empresa de comercio mayorista y detallista, 150 empleados, facturación 12.000.000

ALIMENTACIÓN MAS S.A

Dependencia: Director

1996-1998 Assistant Comercial

Empresa de comercio mayorista y detallista, 150 empleados, facturación 12.000.000

ALIMENTACIÓN MAS S.A

Dependencia: Director Comercial

OTRAS ACTIVIDADES PROFESIONALES

Colaborador desde 1999 en la Gestión de 3 puntos de Venta de la sociedad Xarcuterías Sama S.L y en el Proyecto de Expansión.

FORMACION

2008-2009 PROGRAMA de DIRECCION GENERAL. PDG. IESE

2006-2007 MASTER EN CREACION Y DESARROLLO DE FRANQUICIAS. Universidad de Franquicias

2006 DIPLOMADO EN CIENCIAS EMPRESARIALES. Universidad de Barcelona (U.B)

2002-2004 EXECUTIVE MBA. EADA.

2000-2001 PROGRAMA SUPERIOR EN PRODUCTOS FINANCIEROS DERIVADOS. IEF.

1999-2000 POSTGRADO EN MERCADOS FINANCIEROS. ACEF.

1998-1999 TITULO EN ALTAS TECNICAS GERENCIALES. Universidad de Barcelona.

1994-1998 LICENCIADO EN ADMINISTRACION Y DIRECCION DE EMPRESAS. ESERP.

1994-1997 DIPLOMADO EN CIENCIAS EMPRESARIALES, MARKETING Y RELACIONES PUBLICAS. ESERP.

1989-1993 TITULO DE BACHILLERATO. B.U.P y C.O.U . STA. CLARA SCHOOLS.

IDIOMAS

*Castellano: Nativo

*Catalán: Nativo.

*Ingles: Fluido.

TRAYECTORIA PROFESIONAL

**Director Ejecutivo
CREARMAS**

- Fundador del proyecto
- Estudio de campo para aportar conocimiento a el emprendedor
- Desarrollo de soluciones para el empresario o profesional
- Desarrollo de soluciones para la Empresa Familiar
- Desarrollo de soluciones para el Retail
- Organización de talleres y actividades gastronómicas
- Consultoría que ofrece ideas y soluciones para la creación de valor el sector empresarial i gastronómico

**Consejero Delegado
MAS XARCUTERS S.L**

- Gestión Área Comercial, Área RHH y Financiera
- Dirección Ejecutiva de 10 Puntos de Venta
- Realización de Presupuestos por Punto de Venta
- Desarrollo e implantación de la Estrategia Comercial
- Desarrollo e implantación del Mk-Mix
- Análisis Trimestral Cuenta de Resultados
- Impulsar Equipos de venta
- Desarrollo de Productos en colaboración de los Proveedores
- Implantar Objetivos de Ventas
- Implantar Objetivos para la empresa

Proyectos

- Elaboración desde el año 2000 del Plan Estratégico de la Empresa y su implantación, con la colaboración de los Consejeros externos.
- Desarrollo de Proyecto empresarial e implantación (Punto de venta ,La Masia de La Boqueria), que después de 4 años desde su inauguración los resultados han sido ascendentes a un ritmo muy elevado.
- Desarrollo e implantación de Nueva Política de Comunicación Interna y Externa con la Colaboración de Empresa Externa.
- Desarrollo e implantación de Pagina Web, con la colaboración de Empresa Externa.
- Cambio Organizativo, diseñando un Plan de acción el cual todavía sigue en curso y que se inició en el año 2000. El cambio de organización se esta llevando a cabo con éxito.
- Cada año Desarrollo un Plan Comercial el cual es informado en una Reunión con el Personal en el inicio del año y donde se confecciona un dossier para cada Responsable de Planta, donde se le informa de cual es el Plan a seguir para ese año y donde tiene introducido datos históricos para su reflexión. Desde su implantación en el año 2000 los resultados han sido ascendentes.
- Implantación de un Proceso de Formación.

**Adjunto a Dirección
ALIMENTACIÓN MAS S.A**

- Supervisión de y Visita de Clientes
- Realización de Presupuestos por Punto de Venta
- Desarrollo e implantación del Mk-Mix
- Análisis Trimestral Cuenta de Resultados
- Impulsar Equipos de venta
- Implantar Objetivos de Ventas
- Implantar Objetivos para la empresa

Proyectos

- Desarrollo de una Campaña de Promoción aplicada por gama de Productos para 30 Puntos de Venta. Y Donde los clientes aumentaron un 20 % la facturación la campaña duro un mes.
- Implantación de Campaña Gastronómica donde se realiza una serie de Degustaciones en Punto de Venta. Se consiguió el Objetivo que era dar a conocer la marca y culturizar al consumidor final de los atributos del Producto. Campaña que duró 3 meses.

OTROS DATOS DE INTERES

- **Vicepresidente del MERCADO DE LA BOQUERIA**
Colaboro en Proyectos de Mejora para el Mercado de la Boqueria
- **Vocal de la Junta Directiva Gremi de Xarcuters i Cansaladers de Provincias de Barcelona**
Colaboro en Proyectos de Mejora el Gremio de Xarcuters
- **Socio de AED/CEDE**
- **Socio de AIJEC**
- **Socio de ACCID**
- **Socio del Ilustre Col·legi de Titulats Mercantils**

CONFERENCIAS como Ponente

- II CONVENCION DE ASOCIACIONES Y GREMIOS DE COMERCIANTES DE CATALUNYA. LIDERANDO EL COMERCIO. Conferencia Posicionar-se en un Mercado Maduro. Noviembre 2007. Hotel Golf Perelada. Confederacio de Comerç de Catalunya.
- LOS CANVIOS: COMO ADAPTAR EL NEGOCIO A LOS GUSTOS Y NECESIDADES DEL CONSUMIDOR Y QUE SEA RENTABLE. Mayo 2008. Terrassa. Cambra de Comerç de Terrassa.
- Reinventando el retail. 2º curso de Distribucion y comercio. ESCODI.2008
- I CONGRESO DE MERCADOS MUNICIPALES DE CATALUNYA. Reinventarse en el mercado. Abril 2010
- II Congreso Nacional de la Carniceria/Charcuteria-Tradicion e Innovacion. Septiembre 2010.

CURSOS como Profesor

- Curso de Merchindising. Gremi de Xarcuters. Abril 2008.
- Curso de Direccion de Empresa Familiar. ESCODI. 2009-2010
- Curso de Direccion de Empresa Familiar. ESCODI. 2010-2011

PUBLICACIONES como Autor

- El producto Gourmet y su Entorno. Economía Exterior Nº 45. Verano 2008.
- Yo S.A. El Plan de tu Vida. Revista Infonomia. Nº 62. Mayo 2008.
- El reto de la excelencia en el retail. Gras i magre. Nº 142.2009
- Factores Críticos de éxito en la empresa familiar. Gras i Magre. Nº 142.2009
- La Empresa Familiar y algunas de sus particularidades. Gras i magre Nº 145.2010
- La Motivación en la empresa. Gras i Magre. Nº 147.2010-2011

LIBROS como Autor

- Barcelona Gourmand. Ediciones Viena. Noviembre 2008.
- Boqueria Gourmand. Edicions Viena. Noviembre 2010. (coautor junto Oscar Ubide)

WEBS DE MIS PROYECTOS

www.creamas.com

www.creamasgourmet.com

www.masgourmets.com

www.lamasiadelaboqueria.com