

**JOSE ENRIQUE MORA BENEYTO** (QuiqueMora)

Móvil: 619 273 977 E-mail: [gm@otropuntodevista.com](mailto:gm@otropuntodevista.com) Twitter: @QuiqueMora  
Nací en 1969 y estoy felizmente Casado y con 2 hijos. Vivo y trabajo en #Ontinyent



**FORMACION:** **Ingeniero Técnico Industrial.** Especialidad Textil. EPSA (Alcoy) Desde Sep-1989 a Julio-1992  
**Curso de Dirección Comercial.** FUNDESEM (Alicante) Desde Oct-1996 a May-1997.  
**M.B.A. Executive.** FUNDESEM (Alicante) Desde Oct-2003 a May-2004.  
Informática: Ofimática nivel muy alto, DBAcces, Excel, Word, etc. Programación. Nivel alto, Basic, SQL.  
S.O. Windows, Unix, Linux. **NAVISION** **Cierta habilidad para las nuevas tecnologías.**  
Idiomas: Ingles nivel alto. Valencià com a llengua materna.  
Otros: Distintos cargos en Organizaciones Empresariales. **Diversos cursos sobre gestión.**

**FORMACION COMO FORMADOR:** **180 horas de Metodología Didáctica.**  
**FORMACION COMO COACH:** **Primer nivel SCT Systemic. 2º Nivel en julio-2010**

**EXPERIENCIA EMPRESARIAL: Once años como directivo. Profesionalización de empresa. Pyme.**

De 1992 a 1996 **Director de Fábrica:** Ribetes Mora, S.A. [www.ribetesmora.com](http://www.ribetesmora.com)  
Logros: El Control de Costes y la ISO 9000 **incrementaron la productividad más del 25%.**  
La Reingeniería de procesos, e I+D ayudaron a **pasar de 3.6 a 8.5 MM Euros en Ventas.**

De 1997 a 2003 **Director General:** Ribetes Mora, S.A. Empresa familiar fundada en 1976.  
Logros: El Plan de Marketing inició la **exportación sistemática hacia Europa.**  
La elaboración del Plan Estratégico sentó las bases para la **reconversión del grupo.**  
El control de gestión implantado **multiplicó por 4 los beneficios** históricos.

Ante la crisis: Reestructuración de empresa, Transformación de Fabricantes a Comerciales.  
Ribetes Mora es ahora una empresa adaptada a estos 'tiempos', y es de mi hermano.

**ACTUALMENTE: Socio Director de**



**Blog:** [www.otropuntodevista.com](http://www.otropuntodevista.com)

## **CONSULTORIA EN ESTRATEGIA Y DESARROLLO DE NEGOCIO**

**ALGUNAS INTERVENCIONES:**

- VALLATEX ESTRATEGIA, ORGANIZACIÓN, IMPLANTACION ERP, SELECCIÓN PERSONAL.
- TELECO ASESORAMIENTO PERSONAL A LA INCORPORACION DEL SUCESOR.
- R.MORA ESTRATEGIA, EXTERNALIZACION DE LA PRODUCCION. TRAMITACION ERE's.
- TARAY ANALISIS DE PUESTOS, ORGANIZACIÓN, CUADRO DE MANDO.
- GOLF ANNA ESTRATEGIA, TRAMITACION ADMINISTRATIVA, PROJECT MANAGER.
- C.GUIJARRO GESTION DE SUELO, TRAMITACION PAI's, IMPLANTACION ERP NAVISION.
- PRODEURCON CLASIFICACION DE LA CONSTRUCTORA COMO CONTRATISTA DEL ESTADO.
- HIDRURSA REDACCION Y TRAMITACION DE REPARCELACIONES.
- INVERSORES VIABILIDAD DE PROYECTOS, ARRANQUE Y DESARROLLO DE NEGOCIO.

**ALGUNAS CHARLAS Y CONFERENCIAS:**

- COEVAL: Protocolo, Consejo de familia y Consejo de administración.
- FUNDESEM: Sistemas de compensación, caso práctico.
- LEVANTINA: Motivaciones económicas para la constitución de una sociedad holding.
- PROVIA: La dirección del Grupo empresarial desde la sociedad holding.

## AREAS DE MEJORA EN LA EMPRESA:



### AREA DIRECTIVA:

#### AREA DE PLANIFICACIÓN:

Definición de objetivos. Dinámica competitiva de la organización.  
Tácticas ante la crisis. Gestión del cambio e innovación.

#### AREA DE ORGANIZACIÓN:

Entrenamiento en habilidades directivas. Coaching.  
Alinear Objetivos profesionales con los Objetivos de empresa.  
Procedimientos de trabajo (escritos o no). Gestión del tiempo.

#### AREA DE CONTROL:

Implantación / adecuación de los Sistemas de Información. ERP.  
Elaboración de Presupuestos y Control de desviaciones.  
Diseño de Cuadros de mando y Dirección por Objetivos.

### FUNCIONES OPERATIVAS:

#### FINANCIERO – CONTABLE

Financiación a través de la Tesorería: Cobros y pagos, tácticas, etc.  
Contabilidad de costes y análisis dinámico de la cuenta de resultados

#### PERSONAL

Objetivos, funciones, tareas. Como medir la eficiencia.  
Orientación al cliente, motivación para la innovación.

#### COMPRAS

Reducción de inventarios y Negociación con proveedores.

#### PRODUCCION

Sistemas de planificación y control de la producción.  
Diseño de Sistemas de Control de Costes y Escandallos.

#### MARKETING

Confección / revisión del Plan de Marketing. Las 4P.

### OTRAS

#### OFIMATICA

Word, Excel, Manejo de bases de datos, Tablas dinámicas, ODBC.

#### EMPRESA FAMILIAR.

Protocolo. Consejo de Familia, Plan de carrera.

#### EMPLEABILIDAD.

Un buen CV. Trabajar los contactos. Redes Sociales, Personal Branding.  
Optimizar el Tiempo Profesional, nuevas herramientas TIC.