



HOJA DE VIDA

Jorge Mario Mesa Sánchez

PERFIL PROFESIONAL:

Profesional de Negocios, líder emprendedor, responsable, ético y honesto. Con mentalidad abierta y analítica que me permite enfrentar los retos y cambios de un sistema altamente dinámico y una formación integral e interdisciplinaria.

Poseo habilidades para planear, asesorar, dirigir, coordinar o asistir procesos, programas de mercadeo y ventas y planeación estratégica. Tengo destrezas en identificar nuevas oportunidades de negocios y aprovechar las oportunidades del mercado y un excelente dominio de las relaciones públicas.

FORMACION ACADÉMICA:

- **HIPNOTERAPIA Y TRANCE:** Udemy 2020
- **POSTGRADOS – ESPECIALIZACIONES:**
Gerencia de Mercadeo 2009 – Ceipa
Gerencia 2010 - Ceipa
- **DIPLOMADO:**
Diseño curricular 2011 – ESUMER
Executive MBA 2010 – CEF España
- **TECNICOS:** Técnico en mercados 1996 - SENA

EXPERIENCIA COMO DOCENTE UNIVERSIDAD ESUMER:

- Docente desde 2011 Materia Psicología del Consumidor
- Practica en Caracterización del Consumidor 2011
- Materia Administración de Ventas 2011
Práctica de ventas ACTUALMENTE
- **DIPLOMADO : VENTAS CON PNL, INTELIGENCIA DE NEGOCIOS, INTELIGENCIA COMERCIAL.**

DATOS PERSONALES

LUGAR Y FECHA DE NACIMIENTO:

Envigado, 20 de febrero de 1969

DOCUMENTO DE IDENTIDAD:

C.C 71.706.104 de Medellín

ESTADO CIVIL: Soltero

DIRECCION: Cra 35 # 29 81

CELULAR: 318 8007006

EMAIL: jorgemesa.coach@gmail.com

SABER HACER

- **Coaching con PNL**
- **Practitioner y Master en PNL** avalada por Richard Bandler y la sociedad internacional de PNL



DISTINGUIDOS:

- Docente cátedra universidad ESUMER 2011 - ACTUALMENTE
- **MEJOR DOCENTE DE MERCADEO DEL AÑO 2014**

EXPERIENCIA LABORAL :

EMPRESA : Comfama
FECHA: 1989--2001
CARGO: Supervisor de área de ventas Retail
NUMERO DE PERSONAS A CARGO: 20
JEFE DIRECTO: Jhon Jairo Hernandez

EMPRESA : Carulla
FECHA: 2001-2002
CARGO: Administrador de ventas de Retail
NUMERO DE PERSONAS A CARGO: 60
JEFE DIRECTO: Jhon Jairo Hernandez

EMPRESA : Agaval
FECHA: 2003
CARGO: Administrador de ventas Retail
NUMERO DE PERSONAS A CARGO: 120
JEFE DIRECTO: Patricia Valderrama

EMPRESA : Alfagres
FECHA: 2004-2008
CARGO: Director Comercial Tiendas Retail
NUMERO DE PERSONAS A CARGO: 80
JEFE DIRECTO: Alvaro Guzman

CARGOS Y LOGROS:

- Apertura de Sala Univentas Medellín.
- Ventas iniciaron en 250 millones y llegaron a 500 millones
- Implementación de procesos de ventas para la venta personalizada.
- Creación de la Vía de la Remodelación en el sector de Guayabal con todos los comerciantes.
- Ventas iniciaron en 900 millones y al finalizar gestión

EMPRESA : Agaval
FECHA: 2008
CARGO: Director de Compras y mercadeo
NUMERO DE PERSONAS A CARGO: 6
JEFE DIRECTO: Mario Valderrama

CARGOS Y LOGROS:

- Desarrollo e implementación de proceso de Compras
- Consolidación del departamento de compras acorde a exigencias del momento
- Desarrollo e implementación de plan de medios en mercadeo
- Transformación de medio comunicacional impreso tipo revista

EMPRESA : Alfagres
FECHA: 2008 - 2014
CARGO: Gerente Regional Canal **CONSTRUCTOR**
Gerente Regional Canal **DISTRIBUIDOR**
Gerente Regional Tiendas
NUMERO DE PERSONAS A CARGO: 200
NUMERO DE TIENDAS A CARGO: 58
JEFE DIRECTO: Mauricio De La Torre

CARGOS Y LOGROS:

- La Regional pasó de facturar 3200 millones en 2008 a 5150 millones promedio mes en 2014.
- Creación y desarrollo del canal de ventas tiendas fogón con una red 30 tiendas en la Regional.
- El canal tiendas propias creció un 27%
- Ventas del canal fogón iniciaron en y llegaron en 2014 a
- El canal distribuidor creció en distribución numérica un 20%
- La facturación de este canal creció un 19%
- El canal constructor creció en número de clientes un 18%
- Se desarrolló la negociación por paquete con las constructoras
- Participación en Junta Directiva de Camacol Antioquia en el periodo 2014 - 2015
- La facturación en este canal creció un 24%

EMPRESA :	Alfagres
FECHA:	2015
CARGO:	Gerente Regional RETAIL ZONA NORTE
NUMERO DE PERSONAS A CARGO:	300
NUMERO DE TIENDAS A CARGO:	58
JEFE DIRECTO:	Mauricio De La Torre

- CARGOS Y LOGROS:**
- Reestructuración de la red de tiendas Alfa
 - Participación en la planeación estratégica de la empresa
 - Adaptación de las nuevas metodologías de Retail a la empresa.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

Garantizar cumplimiento metas de ventas y rentabilidad:

- Asegurar la ejecución de los planes de negocio, sus tácticas y actividades
- Pasar el 80% del tiempo visitando las tiendas de su región y la competencia.
- Potenciar el negocio de instalaciones y nuevas categorías que defina la empresa
- Ejecución del Plan Maestro bajo los parámetros establecidos por el negocio

Operación de tiendas:

- Garantizar el cubrimiento de todas las posiciones necesarias en sus tiendas con el personal idóneo.
- Control estricto de los costos de operación y niveles de inventarios por tienda
- Seguimiento y planes de acción a reclamaciones y entregas de sus tiendas
- Visitar 2 tiendas por día con objetivos, formatos y actas de acuerdo

Garantizar experiencia de compras:

- Asegurar que en todas las tiendas se cumpla la experiencia de compras definida por mercadeo a través del desarrollo de los planes de acción necesarios.

Desarrollo de gente:

- Asegurar la implementación de los planes de desarrollo (escalera de venta) y capacitación definidos por el negocio.

Feedback:

- Retroalimentar continuamente a la organización sobre cambios en el entorno competitivo, la competencia, precios, portafolio, tendencias, etc.

Reportes e informes

- Analizar continuamente las ventas y sus drivers, entregando los reportes que defina la empresa de manera oportuna.

EMPRESA : Prosein Colombia
FECHA: 2015 - OCTUBRE 2015
CARGO: Gerente Regional ZONA ANTIOQUIA
Gerente Regional Canal **CONSTRUCTOR**
Gerente Regional Canal **DISTRIBUIDOR**
Gerente Regional Tiendas
NUMERO DE PERSONAS A CARGO: 7
NUMERO DE TIENDAS A CARGO: 1
JEFE DIRECTO: Jose Fernando Cadavid

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- Responder por las ventas, margen y contribución de la operación de Antioquia.
- Responder por los canales de Constructor, Tienda Propia y Distribuidores.
- Responder por la gestión operacional.
- Controlar la logística y la administración de Antioquia

EMPRESA : Pinturas y Yesos
FECHA: 2015 – 30 de Abril 2016
CARGO: Gerente Comercial – Asesor de Ventas
Gerente Canal **CONSTRUCTOR**
Gerente Canal **DISTRIBUCION**
Gerente Área Mercadeo
NUMERO DE PERSONAS A CARGO: 80
NUMERO DE TIENDAS A CARGO: 7
JEFE DIRECTO: Carlos Vargas

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- Responder por las ventas, margen y contribución de la operación de la empresa.
- Responder por los canales de Constructor y Distribución.
- Responder por la gestión operacional.
- Controlar la logística y la administración de Antioquia

EMPRESA :

JORGE MARIO MESA COACH CONSULTOR

FECHA:

2014 – ACTUALMENTE

CARGO:

Consultor de Marketing y Ventas

PRINCIPALES APITUDES:

- Planificación estratégica
- Gerencia de Ventas
- Gestión de Proyectos
- Servicio al Cliente
- Creación y desarrollo de empresas
- Dirección de Marketing

PROGRAMAS DE SOFTWARE:

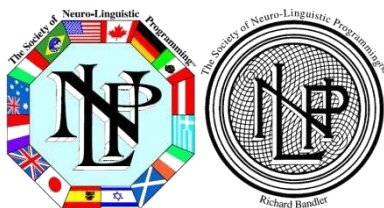
- Microsoft Word
- Microsoft Excel
- Microsoft Power Point
- SAP

EMPRESAS A LAS QUE HE DADO ASESORÍA:

DEGRES SAS, PINTURAS Y YESOS, GRUPO EPM, GRUPO ÉXITO, CONECTAR, ALCALDIA DE CALDAS, CHEVROLET, TRUCOS JEANS, PREVISALUD, CENTRO COMERCIAL UNICENTRO, CENTRO COMERCIAL EL TESORO, CONSTRUCTORA SAN ESTEBAN, ASDEMCO, ORO EXPRESS, MAYORPLUS, COORD.JURIDICA, UNITEC.

DISTINCIONES Y RECONOCIMIENTOS: - Mejor Bachiller – PREMIO FIDEL CANO 1986

- Mejor Docente Mercadeo - 2014



JORGE MARIO MESA SANCHEZ
C.C. 71.706.104 de Medellín.