

# ISMAEL MASOT LLOBERA

## DIRECCIÓN ACTUAL:

Rambla de la Marina, 179, 7-D  
08907 L'Hospitalet de Llobregat  
Tel. +34 654 030 420  
E-mail: ismael.masot@gmail.com  
Nacido en Lleida, 8 de marzo de 1976



## FORMACIÓN ACADÉMICA

**La Salle-Universitat Ramon Llull** (Barcelona) y **Manhattan College** (New York).  
International MBA (2001-2002).

**La Salle-Universitat Ramon Llull** (Barcelona).  
Ingeniero Superior en Electrónica (1998-2002).

**La Salle-Universitat Ramon Llull** (Barcelona).  
Ingeniero Técnico de Telecomunicaciones (1994-1998).

## EXPERIENCIA

(2009-Act) **Renishaw**

Grupo empresarial especializado en soluciones profesionales.

### **Responsable Unidad de Negocio**

Principales funciones:

- Elaboración del presupuesto de la Unidad junto con Servicios Corporativos.
- Seguimiento y control de desviaciones.
- Diseño de los planes comerciales y de marketing y seguimiento de los mismos a través del contacto con equipos comerciales.
- Planificación de la producción en base a objetivos de dirección y relación con otros Departamentos; así como supervisar la producción global, mejoras posibles en procesos, políticas de mantenimiento, etc.
- Definir políticas de compras de la Unidad.
- Negociación y homologación de proveedores y aprobación de compras bajo las directrices de servicios centrales.
- Análisis de mejoras en maquinaria e inversiones.
- Supervisión de incidencias de producto por parte de calidad e implementar medidas correctoras.
- Seguimiento de escandallos y toma de decisiones para conseguir el cumplimiento del presupuesto.
- Realización de informes de seguimiento.

Es de vital importancia: escuchar, ser proactivo, fundamentarse en hechos y objetivos, tener empatía, negociar, la orientación a resultados, a las personas y a conseguir hitos, la comunicación, el compromiso con la organización, un rápido aprendizaje del know-how de la empresa y la capacidad de comandamiento.

(2005-2008) **Robatech**

Compañía líder en proyectos de automatización y control.

**Project Development Leader**

Principales funciones:

- Apoyar a la red de ventas en la generación de oportunidades de forma pro-activa.
- Presentación a clientes de las capacidades y servicios.
- Liderar la cualificación de oportunidades.
- Liderar el equipo multidisciplinar para la construcción de las propuestas técnico/económicas.
- Identificar en detalle las necesidades de cliente, liderando la toma de requerimientos y el posicionamiento de nuestros servicios en base a las necesidades identificadas y liderando el equipo para la definición de un plan de transformación de las infraestructuras del cliente.
- Identificación de los costes actuales del cliente.
- Liderar la elaboración de pliegos técnicos de servicios y soluciones de externalización.
- Liderar el diseño de soluciones y la definición técnica de las arquitecturas, analizando las diferentes alternativas, soluciones en el mercado y proveedores (internos y externos) para realizar ofertas de servicios a los clientes.
- Liderar la negociación con los Partners adecuados.
- Identificar los costes, definiendo las propuestas y analizando la rentabilidad de los proyectos.
- Realización de análisis para el cliente y justificación de los ahorros que se conseguirán.
- Elaboración del caso de negocio del proyecto con el nivel de detalle necesario para su seguimiento durante la implantación y explotación del mismo diferenciando las diferentes partidas económicas y naturalezas de costes.
- Presentación y defensa de la oferta ante el cliente.
- Realizar el proyecto técnico necesario para la implantación de las ofertas aceptadas.
- Elaborar informes periódicos y cuadros de mando de seguimiento de las actividades.
- Dar soporte a Marketing en los cambios necesarios en los servicios para adaptarlos a los requerimientos del mercado.

Es fundamental trabajar con diagramas de bloques, compartir la información y tener capacidad de síntesis. Se requiere un profesional analítico, con iniciativa, dotes organizativas y de planificación, buen comunicador y capacidad para trabajo en equipo.

(2003-2004) **Tecnocontrol**

Ingeniería de proyectos de automatización y control, enfocada a la optimización de procesos.

**Project Manager**

Principales funciones:

Liderar equipos de desarrollo de proyectos. Definición del plan y los objetivos, control de la ejecución y corrección. Diseño y implementación de procesos de conversión de datos y de integración de sistemas. Interacción con el equipo de gestión del lugar para la implantación de las aplicaciones y control de calidad. Elaboración de documentación, predisposición al cambio y al aprendizaje continuo.

Dirigir y supervisar el desarrollo y implantación de los proyectos asignados, buscando satisfacer las necesidades del cliente, optimizando la asignación de recursos y garantizando el cumplimiento de los plazos, calidades y costes.

Es de vital importancia ser una persona de talante positivo, pragmática, mentalidad orientada a los resultados, buena capacidad de comunicación, integradora, con creatividad e iniciativa y una gran habilidad para las relaciones humanas, la proactividad y el trabajo en equipo.

## **IDIOMAS**

Catalán: Bilingüe.  
Inglés: Fluido hablado y escrito.

## **INFORMÁTICA**

Nivel usuario en herramientas Ofimáticas:  
Word, Excel, Acces , Power Point, Project y Outlook.

## **CURSOS Y SEMINARIOS**

Fiabilidad en procesos.  
Gestión de mantenimiento.  
Gestión de proyectos.  
Automatización.  
Instrumentación.  
Electrotecnia.  
PC frente a PLC (Programmable Logic Controller).  
Automatismos y Automatas Programables.  
Software de adquisición, supervisión y control.

## **RASGOS PSICOPROFESIONALES**

Capacidad de organización alta.  
Capacidad de análisis y síntesis.  
Iniciativa.  
Capacidad para la resolución de problemas.  
Capacidad para el trabajo en equipo.  
Enfocado a resultados.  
Flexible.  
Resistente a la presión.

## **OTROS**

Las personas que me conocen me consideran: leal, consciente, capaz de anticipar y sugerir, innovador, capaz de aportar ideas creativas con metodología, polivalente, proactivo, planificador con pensamiento analítico, con visión de negocio en mis planteamientos y decisiones, tolerante a la incertidumbre y orientado a conseguir hitos.  
Capacidad de trabajo, aprendizaje, adaptación y automotivación.  
Actitud de entrega, trabajo y sacrificio.  
Me siento muy seguro de mi mismo.  
Personalidad: activa, con capacidad de líder y trabajo en equipo.  
Desarrollo de habilidades basado en la convicción personal.  
Habilidades desarrolladas: Empatía, buena capacidad de comunicación y planificación.  
A nivel de carácter me considero una persona estable, sin cambios de humor bruscos, activo, con mucha energía para todas las actividades, capaz de interpretar el entorno y adaptarme a él, tolerante frente a la ambigüidad, capaz de autorealizarme y agente activo de mi futuro.  
Me considero una persona organizada, dinámica, responsable, y muy acostumbrada durante los últimos años a trabajar en diferentes equipos. Mi carácter positivo, comprometido, y motivador hace que las personas con las que he tenido la oportunidad de colaborar hayan quedado más que satisfechas con mi rendimiento.