



Informe Candidato

Candidato: 55736

Miguel C.

Sales Hunters
Especialistas en comerciales
www.saleshunters.com

Informe sujeto a la política de privacidad de Sales Hunters

Perfil curricular

Concepto	TRAYECTORIA ACADEMICA
Observaciones	Miguel aporta una trayectoria académica alta. Estudió Grado en Marketing y Gestión Comercial a través de la Universidad de Camilo José Cela además de un Postgrado en Marketing y Dirección Comercial por medio de la Cámara de Comercio de Madrid. Cuenta además con un nivel de inglés alto ya que ha residido durante tres veranos en EEUU
Concepto	DENOMINACIÓN PUESTO ACTUAL (O ULTIMO DESEMPEÑADO)
Observaciones	Key Account Manager Home & Higiene en Reckitt Benckiser
Concepto	ZONA DE ACTUACIÓN
Observaciones	Madrid
Concepto	A QUIEN REPORTA Y QUIEN REPORTA A EL/ELLA
Observaciones	Reporta al Director de Cuentas Regionales ubicado en Barcelona
Concepto	QUÉ VENDE / A QUIEN VENDE
Observaciones	Multinacional dedicada a la comercialización de marcas como Air Wick, Finish, Colon, Flor, Calgon....Sus clientes son cuentas regionales de área centro como Ahorramas, Supersol, Cash Diplo, HiperUsera...
Concepto	MOTIVO DEL CAMBIO / EXPECTATIVAS
Observaciones	Candidato identificado a través de una búsqueda directa a través de LinkedIn. Manifiesta que las posibilidades reales de desarrollo dentro de su compañía serían a través de un cambio de residencia a Barcelona y actualmente él no valora esta posibilidad. Le interesa el proyecto de Pons Químicas en primer lugar, por ubicación de la matriz en Comunidad Valenciana, ya que él dispone de residencia allí. Por otro lado, tener la oportunidad de gestionar cuentas nacionales en un corto plazo.
Concepto	REFERENCIAS
Observaciones	Pendiente de solicitar
Concepto	NIVEL SALARIAL / EXPECTATIVAS
Observaciones	Actualmente Miguel percibe 46000fb/a más variable. En 2019 ha conseguido el 100% alcanzando 13000n/a además de un trimestral de 1500 netos. Nos comenta que conseguir ese 100% del objetivo anual es muy complicado, y que normalmente el porcentaje alcanzado suele ser más bajo. Inicialmente, valoraría la oportunidad del proyecto planteando una posible bajada de su salario pero sí manifiesta que le gustaría un esfuerzo por parte de la compañía hacia una igualada de su salario fijo. No obstante, está abierto a negociar siempre y cuando durante el 2º año sí se le igualen las condiciones, mejorando en el tercero en base a sus resultados obtenidos.

Perfil comercial

Concepto	NIVEL DE INTERLOCUCION
Observaciones	Candidato que cuenta con un alto nivel de interlocución. De alto potencial de desarrollo, cuenta con formación y perfil cualificado para afrontar diversos tipos de negociación con éxito. Inteligente, analítico y con clara visión de negocio.
Concepto	PERFIL HUNTER
Observaciones	Miguel destaca principalmente por su gran orientación hacia el logro. Su ambición y tendencia a conseguir los mejores resultados, forman parte de su clave al éxito.

Perfil comercial

Normalmente dedica más tiempo a la gestión de cuentas pero busca desarrollarlas, mejorar los márgenes y las tarifas y superar los objetivos marcados.

Concepto **PERFIL FARMER**

Observaciones Por otro lado, cuenta con buena capacidad de gestión en ese sentido. Su capacidad de análisis le facilitan su éxito en la gestión de cuentas regionales. Su carácter y seguridad, le hacen conseguir acuerdos beneficiosos con el cliente, buscando puntos en común y ganando la confianza de su interlocutor.

Concepto **POTENCIAL DE DESARROLLO**

Observaciones Nos encontramos ante un candidato con clara potencial de desarrollo. Pese a su juventud, ha logrado labrar una trayectoria profesional en grandes multinacionales, empezando de posiciones en prácticas y adquiriendo puestos de gran responsabilidad. Cuenta además con un perfil híbrido entre la parte de Trade como de la propia Gestión Comercial. Preparado además para adquirir la gestión de cuentas nacionales.

Concepto **INFORME ENTREVISTA POR COMPETENCIAS**

Observaciones

- **Orientación a resultados:** candidato de clara orientación al logro. Demuestra desde el inicio su compromiso con los resultados y tendencia al éxito. Transmite gran seguridad en sí mismo. De alto espíritu emprendedor.
- **Capacidad analítica:** inteligente y con clara visión de negocio. Cuenta con facilidad para analizar situación de mercado y de la competencia, acostumbrado a trabajar con CRM y plataformas de gestión.
- **Iniciativa / Proactividad:** Miguel tiene a participar al 100% de los proyectos en los que se implica. Le gusta aportar ideas nuevas que mejoren procedimientos y la eficacia en los timing y resultados. Resolutivo.
- **Versatilidad:** estamos ante una persona que se adapta fácilmente a los cambios. Perfil híbrido entre la labor de Trade Marketing y la propia gestión comercial, aunque siempre ha manifestado más interés por esta última. Principalmente focalizado en el sector de Gran Consumo pero con flexibilidad para desarrollar funciones diversas.

Perfil competencial

Test Factor G

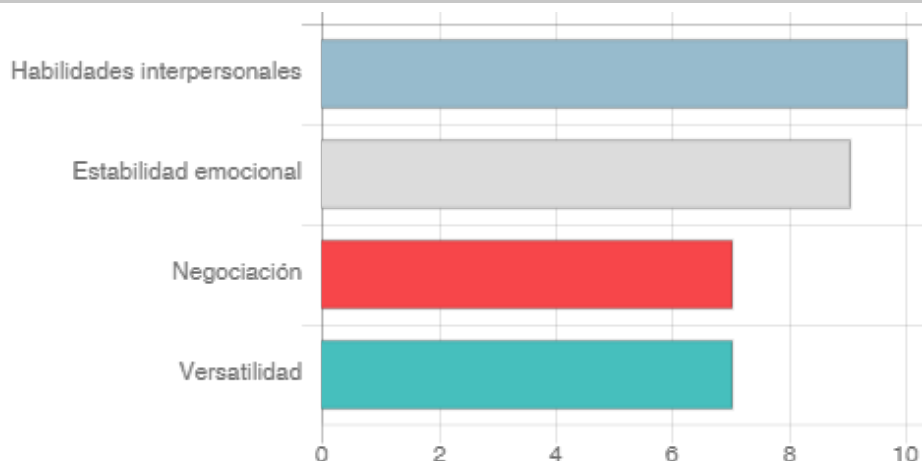
Centil 65

Observaciones Esta prueba mide el razonamiento general del candidato mediante la evaluación de su nivel de razonamiento lógico, aritmético y verbal.
El candidato tiene que analizar información y tomar decisiones en situaciones habituales en la tarea diaria del área comercial.
El candidato ha obtenido una puntuación por encima de la media que indica una elevada capacidad de razonamiento general.

Test de personalidad Laboral

Perfil competencial

Test de personalidad Laboral



Competencia **HABILIDADES INTERPERSONALES**

Grado Alto

Decatipo 10

Interpretación Esta persona presenta una gran capacidad para ponerse en el lugar de otro, anticipando sus necesidades y, por tanto, respondiendo a ellas con precisión. Para ello, dispone de una notable capacidad de escucha interpretando correctamente el lenguaje no verbal de sus clientes y leyendo entre líneas de forma muy acertada sus sugerencias o necesidades. Se trata de una persona que presta atención a los pequeños detalles y que los tiene muy en cuenta a la hora de ofrecer una respuesta o un servicio determinado.

Competencia **ESTABILIDAD EMOCIONAL**

Grado Alto

Decatipo 9

Interpretación Se trata de una persona que manifiesta un gran equilibrio personal, capaz de controlar sus respuestas emocionales en situaciones de presión y estrés laboral. Por encima de otras conductas, destaca en su comportamiento su capacidad para tolerar la frustración ante circunstancias difíciles, asumiendo los resultados negativos y/o posibles fracasos con intención de mejorarlos y no como derrotas. Es probable que ante situaciones de tensión mantenga la cabeza fría y se muestre calmada, tomando decisiones ajustadas a la situación. Probablemente sería un candidato óptimo para realizar trabajos en soledad, pues tolera bien las frustraciones.

Competencia **NEGOCIACIÓN**

Grado Medio

Decatipo 7

Interpretación Se trata de una persona que presenta capacidad para entablar y llegar a acuerdos con sus clientes, entendiendo que un buen acuerdo debe satisfacer a ambas partes. Es capaz de negociar en diversas situaciones y dispone de estrategias para persuadir y convencer a un cliente, aunque no siempre le resulta fácil convencerle. A la hora de tomar decisiones, lo hace de forma eficaz teniendo en cuenta los objetivos que quiere conseguir.

Competencia **VERSATILIDAD**

Grado Medio

Decatipo 7

Interpretación La capacidad que presenta esta persona para adaptarse a situaciones que no conoce y a los cambios que surgen en su entorno laboral es media. Se trata de una persona que valora y reconoce la importancia de adaptar su estrategia en función de cada situación, pero no

Perfil competencial

Test de personalidad Laboral

desea trabajar en un entorno de constantes cambios y modificaciones. Aunque sigue las normas establecidas considera la posibilidad de modificarlas en situaciones necesarias. En sus relaciones con los clientes es probable que mantenga una estrategia común, pero valorando las características propias de cada uno.

Valoración

Informe entrevista

Candidato que cuenta con nivel académico alto, tanto a nivel formativo como a nivel idiomas.

Pese a su juventud, ha conseguido desarrollar una trayectoria curricular brillante. Comenzó trabajando en Jonhson Wax a través de unas prácticas, logrando evolucionar a diversos puestos de carácter analítico y también de ventas, siendo además Category Manager y en última instancia, Sales Executive. Un ERE en el año 2013, le obliga a salir de la compañía. Se incorpora posteriormente en Kellogg`s, donde trabajará en dos etapas por medio de contratos temporales. En 2015 entra a formar parte de Bolton pero desde un punto de vista de Trade Marketing y Category Manager. En 2017 por medio de un contacto, RB se pone en contacto con él, para ofrecerle la posición que ocupa en la actualidad.

Por todo lo anterior, le consideramos un candidato válido para participar en este proceso de selección.