



Informe Candidato

Candidato: 58451

Raquel J.

Sales Hunters
Especialistas en comerciales
www.saleshunters.com

Informe sujeto a la política de privacidad de Sales Hunters

Perfil curricular

Concepto	MOTIVO DEL CAMBIO / EXPECTATIVAS
Observaciones	Candidata que se encuentra en una situación de búsqueda activa de empleo. Interesada en continuar su desarrollo profesional en el ámbito comercial y en la captación de grandes cuentas dentro de una compañía con una estructura definida y con soporte comercial.
Concepto	REFERENCIAS
Observaciones	Aporta dos cartas de recomendación de sus dos empresas anteriores. Adjuntas en estos archivos.
Concepto	NIVEL SALARIAL / EXPECTATIVAS
Observaciones	Su último salario ha sido de 28500fb/a más variable, por lo que sus expectativas se sitúan aproximadamente en estas cifras.

Perfil comercial

Concepto	NIVEL DE INTERLOCUCION
Observaciones	Candidata que cuenta con buen nivel de interlocución. Elabora un discurso coherente y bien argumentado, con un lenguaje correcto y respondiendo a las preguntas de manera concisa y directa. De carácter dinámico, extrovertida, cercana, cordial y respetuosa. Ha trabajado en diversos sectores, lo que le ha permitido adquirir experiencia con distinto tipo de interlocutor y cliente.
Concepto	POTENCIAL DE DESARROLLO
Observaciones	Candidata cuyo potencial radica en la captación y desarrollo de negocio en el canal de cuentas estratégicas. Destacamos de ella su versatilidad y también capacidad de trabajo, para adaptarse de manera fácil a cualquier sector.
Concepto	VOCACIÓN COMERCIAL
Observaciones	Considera que su vocación comercial es innata ya que disfruta y tiene facilidad para relacionarse con todo tipo de personas. Comenzó trabajando como administrativa pero pronto se dio cuenta de que esta profesión no cumplía sus expectativas, lo que le llevó a tomar la decisión de redirigir su carrera y especializarse en las ventas.
Concepto	INFORME ENTREVISTA POR COMPETENCIAS
Observaciones	- Habilidades interpersonales: candidata de carácter sociable, muy extrovertida, dinámica y cordial. De alto nivel de empatía, y capacidad de escucha. Capaz de generar relaciones comerciales a largo plazo como así ha demostrado. - Planificación: metódica y disciplinada, muy organizada en cuanto a sus visitas comerciales y a su organización del tiempo. Considera imprescindible esta competencia para conseguir los resultados y objetivos que se esperan. - Estabilidad: estamos ante una candidata más madura pero también más senior y con una trayectoria curricular estable, con los cambios curriculares justificados. Muy estable tanto en lo emocional como en lo personal. - Negociación: acostumbrada a niveles complejos de negociación y trabajando con una competencia difícil.

Perfil competencial

Test Factor G

Centil	70
Observaciones	Esta prueba mide el razonamiento general del candidato mediante la evaluación de su nivel

Perfil competencial

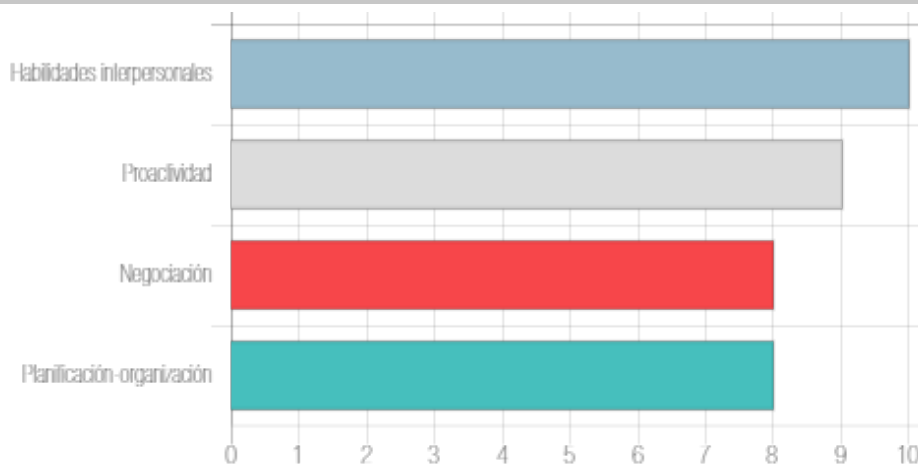
Test Factor G

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



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 **PROACTIVIDAD**

Grado Alto

Decatipo 9

Interpretación Esta persona manifiesta una gran capacidad para desarrollar iniciativas y actividades y ponerlas en marcha en su empresa. Es un trabajador con iniciativas, que busca soluciones mejores a los problemas y que anticipa posibles dificultades que puede encontrar tanto él como su cliente. Conoce y asume los riesgos que pueden suponer los cambios y acepta las responsabilidades derivadas de las transformaciones que propone. No obstante, debe valorarse con precisión el resultado de las iniciativas que toma y los riesgos que corre.

Competencia **NEGOCIACIÓN**

Grado Alto

Decatipo 8

Interpretación Se trata de una persona con elevadas capacidades para llegar a acuerdos, incluso con clientes complicados y en situaciones complejas o poco usuales. En sus negociaciones siempre tiene en cuenta los deseos y exigencias de la otra parte y lleva a término el acuerdo de forma convincente y clara. Es capaz de tomar decisiones rápidas, valorando con cuidado los beneficios que va a obtener. Manifiesta importantes habilidades para convencer y persuadir a la otra parte, pero siempre buscando puntos de convergencia y considerando el beneficio mutuo.

Perfil competencial

Test de personalidad Laboral

Competencia	PLANIFICACIÓN-ORGANIZACIÓN
Grado	Alto
Decatipo	8
Interpretación	Esta persona manifiesta un nivel elevado en la competencia planificación-organización frente al resto de las competencias evaluadas. Se trata, pues, de una persona que otorga mucho valor a la organización y distribución del tiempo y de las tareas, frente a otras actividades. Esta cualidad es bien valorada tanto en su trabajo personal como en la relación con sus clientes. Indica que, antes de visitar a un cliente, dispone de información sobre el mismo y organiza mentalmente y con detalle la visita. Además, presenta una gran capacidad para ordenar las tareas en función de su relevancia, analizando la relación coste-beneficio. No obstante, debe confirmarse si la dedicación y extremo cuidado que dedica a organizar sus tareas puede estar restando tiempo para la realización de otras funciones.

Valoración

Informe entrevista

Candidata con un nivel de formación media-alta. Estudió una formación de grado superior en Gestión y Administración de Empresas. En el año 2013 realizó un Postgrado de Marketing Online y Estrategia Digital a través del EAE Business School.

Comenzó su experiencia profesional trabajando como administrativa pero pronto se dio cuenta de que su verdadera vocación era dedicarse a las ventas, encontrando dicha oportunidad en Besam Ibérica. Una vez finalizó esta experiencia, tomó la decisión de trasladarse a Inglaterra para aprender inglés y volver a España con un perfil mucho más completo. Se incorpora como Técnico Comercial en Algeco mediante un proyecto temporal, encontrando la estabilidad en Kone Elevadores, siendo responsable comercial de la línea de puertas automáticas y trabajando para grandes cuentas.

En el año 2013 y debido a un proceso de reestructuración se ve obligada a salir de la compañía, incorporándose en Grupo Excelsior en una posición de exportación. Sin embargo, el sector de la construcción aún no se había visto recuperado de la crisis, lo que le lleva a la compañía a no poder mantener la estructura que había iniciado para el departamento de export.

Durante sus últimos 7 años ha trabajado como Responsable de Desarrollo de negocio en Técnicas e Imagen Corporativa, perteneciente al Grupo Dragados. Empresa dedicada a la fabricación, instalación y mantenimiento de Imagen Corporativa. Su misión ha sido la de conseguir cuentas estratégicas para la compañía, consiguiendo clientes como Banco Popular, Sercotel o Auchan.

Por todo lo anterior, la consideramos una candidata válida para participar en este proceso de selección.