

Sales Hunters - Matrix de evaluación

Nombre del candidato: Guillermo Hengstenberg

COMPETENCIAS	Bajo		Alto		COMENTARIOS
	1	2	3	4	
Comunicación efectiva	☐	☐	☐	☒	
Orientación al cliente	☐	☐	☐	☒	
Creatividad y curiosidad	☐	☐	☐	☒	
Habilidades interpersonales	☐	☐	☐	☒	
Negociación	☐	☐	☐	☒	
Perseverancia	☐	☐	☐	☒	
Trabajo en equipo	☐	☐	☐	☒	
Motivación	☐	☐	☐	☒	

Guillermo cuenta con Grado en Periodismo y otro en Comercio y Marketing, nos comenta que sus intereses por el ámbito comercial radican desde niño ya que los padres han gestionado sus propios negocios. Desde los 18 años empezó su trayectoria profesional compaginándolo con sus estudios; fue en Grupo Planeta en donde inicia trabajando con la gestión de leads y acciones comerciales a pie de calle; tras una larga temporada con ellos y siendo complicado compaginarlo con los estudios, decide tomarse un descanso y reponer fuerzas; viaja a Mallorca pero incluso allí siguió trabajando para una empresa de eventos para turistas y además gestionando mercados de capitales; retorna a Madrid e inicia en Securitas Direct, en donde inicia como agente telefónico y que tras un año de permanencia, lo ascienden como Supervisor, ha gestionado ratios de conversión y medición de desempeño de sus gestores. Argonview contactar con él porque querían que les ayude a montar un

proyecto desde cero y consistía no sólo en la creación de un equipo de call center sino que además llevaba todo el desarrollo de negocio; el proyecto le fue atractivo y se unió a este equipo de trabajo. Actualmente se encuentra dispuesto a escuchar ofertas porque la estructura organizativa no tiene los recursos y herramientas necesarias para atender la actual demanda que tiene la compañía y por más que lo haya trasladado, la situación no ha mejorado.

Durante toda la entrevista se ha mostrado interesado por el proyecto de Phillip Morris por lo que consideramos que sería un perfil atractivo para este proceso.