

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

José Luís Raimundo Calbo
ID 52357

- **EDAD:**

46 Años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato con una trayectoria profesional en el ámbito comercial de casi 20 años. Tras una etapa inicial de "formación comercial" dentro del ámbito de captación de empresas en el sector de las telecomunicaciones, en 2002 se incorpora al sector de gran consumo; distribuidor de bebidas. Desde entonces hasta la actualidad, toda su experiencia profesional se ha centrado en la comercialización de Vinos y cerveza dentro del canal Hostelería y Distribución.

Su currículum pone de manifiesto una trayectoria profesional marcada por el crecimiento y la superación personal-profesional y de objetivos marcados de venta. El grosor de su actividad se ha centrado en el Principado de Asturias, alcanzando en esta última etapa en Asahi, responsabilidad en todo el Area Norte y Portugal.

Su valor añadido a nivel competencial se centra en la captación y desarrollo del mercado de la hostelería así como en la gestión directa del cliente final y de equipos comerciales de ventas de las redes de distribución.

Funciones:

.Desarrollo de plan comercial de la Compañía.

.Crecimiento y expansión de cartera de clientes a través de una labor directa de negociación con cuentas finales, (horeca), y acompañamiento a redes comerciales propias o de distribución.

. Negociación y cierre de acuerdos en base a la política de ventas de la empresa.

.Seguimiento y ejecución de plantillas con distribución.

.Manejo de presupuestos, elaboración de rutas, establecimiento y apoyo a objetivos comerciales de equipo.

- **SALARIO ACTUAL:**

Su última banda salarial es de 30.000 € b/a + variable 30% sobre fijo. Le gustaría mantener un paquete retributivo similar.

- **REFERENCIAS:**

Ricardo Riveiro: Director Regional de ventas de Mahou.

Persona totalmente orientada al cliente con alta capacidad de gestión de clientes y "amante" del trato directo. Organizado, con alta visión de ejecución de planes comerciales de empresa y ejecución de resultados. Gran capacidad de organización propia y de gestión de comerciales.

A nivel personal debo destacar que es una persona honesta y muy honrada. Conozco a su jefe actual, he hablado alguna vez sobre él y su opinión coincide con la mía. He pensado en él en muchas ocasiones pero no he podido ofrecerle la posición en la que creo que él estaría contento. Una posición en una gran empresa como delegado de ventas provincial.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Mantenerse en las mismas condiciones pero acotando más su campo de acción a Asturias en una posición estable donde compañía y producto tenga una alta solidez y valor añadido. 30.000br/an + variable.

- **PROYECTO OSBORNE: (porque le interesa el proyecto)**

El objetivo de Jose Luís se centra en su incorporación a una gran empresa, "con nombre" con respaldo por producto y compañía. Considera que Osborne cumple con todo lo que desea de una empresa. Busca una dinámica funcional que le permita seguir desarrollando una actividad directa en calle, en cliente final y de desarrollo o apoyo a equipos comerciales.