

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 52579

Ana Ponce Fernández

- **EDAD:**

33 Años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

-

Formación Profesional I en Administración. Su motivación por un trabajo dinámico en relación directa con el cliente la orientan a un desarrollo profesional en el ámbito comercial.

Tras unas experiencias iniciales en el ámbito comercial inmobiliario y publicitario, Ana en 2012 comienza a trabajar como comercial en el sector asegurador con un perfil 100% de captación desde 0 dirigida al canal de particulares y empresas. Sus cambios de empresas en este sector, son motivados por la búsqueda de una relación contractual más estable, (contratos mercantiles), así como por su motivación de crecimiento dentro el ámbito comercial. En 2015 por sinergia con el sector, crea una empresa orientada a la captación de distribuidores y clientes finales en hostelería llevando a cabo una labor 100% comercial como intermediaria, es en este año cuando el Grupo La Navarra, la contrata como Delegada comercial del canal de distribución de Hostelería para cubrir la zona de P. Vasco. Tras casi tres años en la empresa, la "oferta en mano" de una Distribuidora de nueva creación en su zona, Cantabria, suponen su cambio profesional al considerar como un reto empezar desde 0 el proyecto.

Nos encontramos ante una candidata proactiva y activa. Con una alta sinergia y orientación al mundo de la venta. Disfruta de la relación directa con el cliente así como con el cierre decisivo de la venta. Tienen una visión táctica enfocada a resultados a corto plazo. Cultiva sus ventas, se orienta al cliente y sus resultados se enfocan a medio/largo plazo.

Especializada en el mantenimiento de la cartera de clientes así como en la captación desde 0 de nuevo negocio aportando un valor añadido por experiencia y conocimiento en el canal de distribución y cliente final. Disfruta y aporta su valor añadido en el mantenimiento de las relaciones comerciales, las renovaciones y la fidelización.

Hace mayor hincapié en la búsqueda de resultados a medio- largo plazo, profundizando en el vínculo con sus clientes convirtiéndose en su persona de confianza. Le define más la constancia y la perseverancia que la inmediatez o la agresividad comercial. Limita los riesgos en su visión de negocio. Por todo ello consideramos su candidatura una apuesta con sólido valor comercial en aquellas posiciones estables que requieran de mantenimiento y desarrollo de canal.

REFERENCIAS:

David Martín, (Director comercial del Grupo La Navarra.

"Se trata de una trabajadora muy eficiente y trabajadora. Alta capacidad de esfuerzo y superación. Yo la contraté para que mantuviera y desarrolla el canal de distribución de la zona de Vizcaya y Álava y su trabajo fue inmejorable. Cuenta con alto conocimiento del mundo del vino, de hecho nosotros la formamos ampliamente en esa área. Yo nunca hubiera prescindido de ella, estaba muy contento con sus resultados y trayectoria con nosotros. Lamentablemente se fue para comenzar de 0 un proyecto motivador, pero sé que la mala situación financiera de la empresa ha provocado su salida." Sin duda recomendando su candidatura.

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente se encuentra en una búsqueda activa de empleo.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

- Prioriza proyecto y empresa sobre condiciones económicas, no obstante sus expectativas salariales se encuentran en torno a los 24-26.000br/an + Variable.

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

Enamorada del sector distribución-horeca y con una prioridad motivacional en el mundo del vino, Ana valora Osborne como la empresa y marca cuya imagen representa una alta calidad y prestigio. En su búsqueda de total estabilidad con continuidad en una posición comercial que la permita seguir manteniendo el contacto directo con el cliente final, valora esta vacante como su máxima prioridad.