

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 48652
Nuria Diago

- **EDAD:**

36 años

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Nuria presenta una formación de nivel medio, habiendo cursado una Formación Profesional de Grado Medio en Electrónica y Electricidad. Decidió cursar esta formación porque le encantaba la parte técnica y también la maquinaria.

Se incorpora en Renault como un perfil como técnico especialista durante un año, hasta que debido a los problemas que causaron el modelo específico de un coche, Nuria se ve obligada a salir. Posteriormente se incorpora por medio de un contrato temporal a F.Carro Electricistas y ya en consigue entrar en GAM Noroeste primero en electromecánica, consiguiendo su oportunidad como delegada comercial en 2007.

Dos años más tarde alcanza una promoción interna como Jefa de Ventas para máquinas y usados, finalizando en diciembre de 2009 con motivo de la crisis. En esta etapa, Nuria tiene a su hijo, incorporándose incluso embarazada en Telesant como Agente de ventas telefónica para el sector de las telecomunicaciones.

Durante los últimos 6 años ha trabajado como Gestora Comercial en Café Fortaleza, siendo la responsable de Burgos y Palencia en canal de hostelería. Ha negociado con todo tipo de clientes, consiguiendo una cartera de éxito y con un volumen de ventas alto en zona.

A nivel competencial, destacamos las siguientes:

Estamos ante una candidata que destaca por su alta orientación a resultados. Preocupada por conseguir el máximo en cuanto a las metas y retos que se propone, es responsable, disciplinada y de alto compromiso con la empresa a la que representa.

Manifiesta un claro gusto por la hostelería, rápida a la hora de tomar decisiones y de clara vocación comercial. Muestra una clara pasión por su trabajo, disfruta de él y del contacto con los clientes, demostrando a su vez una alta orientación hacia el cliente.

Proactiva, dinámica y con buena capacidad de planificación, estableciendo una organización semanal, dejando tiempo para la aparición de posibles imprevistos.

A nivel personal, vemos en ella transparencia, tenacidad y compromiso con el trabajo. Jovial, entusiasta y pasional.

Se define como una persona que puede aportar conocimiento de mercado en la zona de actuación, disponibilidad, imagen, contactos y visión de negocio.

- **REFERENCIAS:**

- Nos hemos puesto en contacto con su Jefa de Equipo en Café Fortaleza. Nos confirma tanto el cargo ocupado y funciones. La define como Nº 1 en ventas, predisuelta, con valores. Proactiva, muy trabajadora, siempre disponible, objetivos siempre cumplidos. Muy profesional.
- También hemos contactado con el responsable de Formación de Café Fortaleza, quien nos confirma lo siguiente: “La contratamos porque nos dieron muy buenas referencias en otras empresas. Extrovertida, incrementó las ventas. Cumplió los objetivos. Muy buen trato y empatiza muy bien con el cliente, buena compañera. Buena gente”.

- **SALARIO ACTUAL:**

Su salario en Café Fortaleza fue de 28000fb/a más 5000 en variable

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

En la actualidad estaría dispuesta a incorporarse por un paquete retributivo inferior, pudiendo bajar a 25000fb/a más variable por una compañía como Osborne.

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

Nuria busca una nueva oportunidad dentro del canal horeca, ya que le apasiona este sector. Muestra una gran motivación por Osborne, al ser un referente para ella en el mercado y darle la oportunidad de pertenecer a una gran marca.