

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 48711
Sergio Perea

- **EDAD:**

29 años

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato que aporta un nivel académico alto. Estudió en primer lugar un Ciclo Formativo de Grado medio de Mecanizado, que posteriormente completó con una Formación de Grado Superior en Desarrollo de proyectos mecánicos. Finalmente decidió realizar una formación universitaria en Publicidad, Relaciones Públicas y Marketing, por medio del Centro Universitario Cesine (A distancia).

Aporta nivel de inglés medio-alto.

Sergio comenzó a trabajar en posiciones de carácter técnico a través de empresas como Metecno España o Estampaciones Imar. Descubre que es un sector donde no se siente realizado, motivo que le lleva a reorientar su carrera hacia el ámbito de las ventas, también influenciado por su padre, Director Comercial. En el año 2007, se incorpora en Orosco Producciones, trabajando los fines de semana mientras compagina con sus estudios.

Realiza las prácticas del Ciclo en el año 2010, incorporándose en Bamesa (empresa familiar) en 2011, siendo un apoyo en el departamento de ventas durante dos años. En el año 2012, decide emprender, montando su propio negocio de hostelería, proyecto que durará hasta el año 2017, decidiendo vender su parte a su socio. Desde diciembre de 2017 trabaja en Diageo como Field Sales Executive.

Actualmente es responsable de Burgos, Palencia y Soria con una cartera de más de 250 cuentas directas de hostelería. Se encarga de la distribución y activación de las marcas a través de la negociación directa así como la gestión de presupuestos y cierre de acuerdos.

A nivel competencial, destacamos las siguientes:

Candidato que aporta buen conocimiento del mercado de la hostelería así como del producto a nivel bebidas. Demuestra clara vocación hacia las ventas además de sentir

pasión por el canal de hostelería, conociendo la labor desde "la barra" así como desde el punto de vista comercial.

Cuenta con buenas habilidades interpersonales, siendo una persona sociable, con don de gentes además de dinámico. Muestra versatilidad, siendo capaz de adaptarse a entornos diversos, además de buena estabilidad laboral y emocional. Responsable y con buena orientación hacia el logro, siendo ambicioso y mostrando compromiso con los resultados.

Por otro lado, es capaz de generar relaciones comerciales estables, basadas en la empatía, confianza y escucha activa. Resolutivo, trabajador e implicado.

A nivel personal, vemos una persona de gran empatía y escucha, humilde, trabajador y de empresa. Él se define como proactivo y con gran vocación por el sector.

- **REFERENCIAS:**

- Anteriormente trabajó en la empresa familiar y en un proyecto personal (negocio de hostelería), por lo que no tenemos posibilidad de solicitar referencias.

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente percibe un paquete retributivo formado por 25000b/a más 20% de variable.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Sus expectativas económicas se ubican a partir de 28000fb/a más variable.

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

Sergio afirma estar abierto a escuchar ofertas de empleo con motivo de su cambio de residencia a Miranda de Ebro. Le interesa Osborne porque conoce sus marcas y posicionamiento y le atrae la compañía en todos los sentidos. Le permite continuar dentro del canal horeca que es el que le gusta y con el que disfruta.