

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 52312

Rubén Fernández Álvarez

- **EDAD:**

35 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Licenciado en Ciencia Económicas. Especialista en Comercio Exterior y MBA como Ejecutivo en dirección de empresas. Nivel de inglés avanzado.

Candidato con una trayectoria profesional dentro del ámbito comercial de más de 12 años. Sus inicios comerciales parten de una breve experiencia como comercial de Kiron donde el desarrollo de la actividad comercial marcó su futuro como profesional. En 2007 se incorpora como asesor comercial en el canal empresas para Bancaja, alcanzando la gerencia de empresas en Oficina de tras más de 3,5 años de trayectoria profesional en la compañía. La fusión bancaria con Caja Madrid supuso su traslado residencial a Santander durante dos años como Gerente de Empresas, pero lamentablemente la no posibilidad de regreso a su Asturias así como la imposibilidad de desarrollo profesional, suponen su cese y aceptación como Jefe de ventas en su actual compañía Industrias Cima desde Febrero de 2014.

Funciones:

Dirección del equipo comercial a través del establecimiento y desarrollo de la política comercial marcada como estrategia comercial.

Gestión directa de cartera propia de clientes.

Acompañamiento, soporte y supervisión de la actividad comercial de los responsables comerciales de zona y rutas.

Reporte y análisis de datos.

Desarrollo de política comercial en calle acorde a los parámetros establecidos en relación a la consecución de objetivos marcados.

A nivel competencial nos encontramos con un candidato con un perfil comercial puro y un sólido conocimiento del canal hostelería de Asturias. Con una trayectoria profesional de más

de 12 años en una labor de venta, captación-desarrollo de clientes para la consecución de objetivos marcados. Rubén cuenta con una trayectoria profesional ascendente en la que la responsabilidad sobre el desarrollo de los clientes y mercado existente así como la generación de nuevo negocio ha sido su tónica profesional. Honesto, humilde y con una óptima visión de negocio y mundo empresarial. En su relación directa traslada solidez personal y profesional. Muestra una alta capacidad no sólo para adaptarse a nuevos entornos, sino para, sin agresividad, orientar todos los canales hacia su objetivo mostrando "mano derecha e izquierda" cuando las circunstancias lo requieren.

Perfil conciliador, cercano, humano pero con una alta capacidad analítica numérica. Sin duda un perfil de desarrollo profesional tras la superación de las expectativas puestas en él y sus objetivos.

- **REFERENCIAS:**

Santiago Cifrián: (Director de oficina Bankia), era un hombre que dominaba el comercio exterior, se informaba con antelación de todo, manejaba el trato diferencial con empresas, logro de objetivos impecable dentro de la dificultad del sector banca. Cuando se marchó dejó un gran vacío porque había generado un buen vínculo tanto con el equipo como con los interlocutores de las empresas. Tenía una muy buen argumentario e interlocución.

- **SALARIO ACTUAL:**

Sus condiciones económicas se encuentran en 24.000br/an de Fijo, con un Variable siempre alcanzado y por tanto prácticamente garantizado que le posicionan a final de año en los 38-39.000br/an .

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Actualmente prioriza proyecto sobre condiciones económicas. Su objetivo no es el crecimiento retributivo, sino la posibilidad de incorporarse en un proyecto en el que pueda seguir creciendo profesionalmente. Su cambio a nivel económico se posiciona en unas expectativas en fijo de 35-40.000br/an.

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

Busca un cambio profesional hacia nuevas experiencias que sigan aportando aprendizaje y crecimiento profesional. No le asusta un cambio de sector. Dentro del mismo su aspiración de desarrollo se centra en trabajar directamente para marca y no en contexto de distribuidor.