

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 52306

Antonio Torres Marron

- **EDAD:**

50 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato con formación académica de Bachillerato y una trayectoria profesional dentro del ámbito comercial de más de 25 años. Procedente de un entorno familiar ligado a la venta, (su padre siempre trabajó como comercial en el sector de la alimentación), Antonio inició su carrera profesional en un departamento comercial por motivación y competencias personales. La empresa que le brindó su primera oportunidad en 1990 fue la importadora Cervezas selección. Tras casi 11 años de trayectoria como delegado regional a nivel de gestión de las redes de distribución de la empresa, el fallecimiento del gerente le posicionan como Director comercial hasta el cierre de la compañía.

En 2003 su conocimiento de la hostelería de la región norte, (Asturias, Galicia, León y Cantabria), le conducen a la apertura de su propia distribuidora implementándose por primera vez en el mundo del Vino, espírituosos y productos delicatessen dirigidos al canal horeca focalizado en la provincia de Asturias. Durante más de 5 años desarrolló la labor comercial como gestor y responsable comercial en hostelería y restauración hasta que la perspectiva de crisis e impagos de clientes, le condujeron a evitar el riesgo vendiendo la compañía. En esta etapa 2008 se incorpora como Jefe de ventas del Distribuidor Bodeguero Vinos Somonte. Gestión y desarrollo de un equipo comercial propio de 6 comerciales, captación y desarrollo de canal distribución, (4-5 distribuidores en zona) durante casi 9 años hasta el acuerdo de salida ante una situación financiera complicada y aceptación de su actual proyecto profesional como Jefe de ventas de Videsa.

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 en zona.

Candidato de 50 años con una trayectoria profesional 100% consolidada en el ámbito comercial del canal de la hostelería y la restauración.

Perfil honesto que crece a lo largo de la entrevista por sólido dominio de su sector y clientes horeca. Cercano, con capacidad para la gestión de equipos directos e indirectos tras su responsabilidad en los más de 25 años de trayectoria, en canales directos y de distribución.

Durante la entrevista detectamos las siguientes competencias personales y profesionales: Candidato cercano, humilde, con alta capacidad para generar confianza en un cliente por conocimiento amplios de sus necesidades así como por el conocimiento de la zona y sector.

A nivel técnico sus últimas experiencias han consolidado su interés en el mundo del vino, considerando esté un valor añadido en su siguiente paso profesional.

REFERENCIAS:

Nos encontramos en búsqueda del nuevo número del Gerente de Vinos Somonte. La empresa ha cambiado su denominación social invalidando los números y el móvil personal.

Juan Germán (proveedor/ Director grandes cuentas ABInveb): profesional, responsable, relación cercana y accesible, siempre dispuesto a cooperar y proactivo.

Gustavo Gallego (proveedor/ Director zona norte La Zaragozana): impecable, siempre llegaba a objetivos y aumentaba cartera de clientes y referencias. Después de haber compartido una trayectoria profesional de varios años, no podrá destacar ninguna valoración negativa.

- **SALARIO ACTUAL:**

Sus condiciones económicas se encuentran en 27.000br/an de Fijo + Variable. Sus expectativas económicas para el cambio se posicionan en los 32-35.000br/an + Variable.

- **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)**

Antonio no se encontraba en búsqueda activa de empleo. Está reconocido en su compañía y a sus 50 años ha encontrado en la oferta de Osborne su posibilidad de continuar la ilusión avanzar como profesional y persona en una de las compañías más consolidadas y con mayor soporte de marca. Para él es un prestigio representar su marca.