

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 52195
David Rodriguez

- **EDAD:**

43 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato con un nivel académico medio en relación a COU. Junto con un Ciclo Formativo de grado superior en Electricidad/ Electrónica.

Perfil comercial senior con experiencia en varios sectores (Horeca, Industrial, Construcción).

Comenzó su trayectoria profesional en la venta de productos gourmet para canal hostelería y alimentación selecta, lo que le abrió la puerta al mundo comercial y Horeca.

Aun así estuvo durante cuatro años en la venta de piscinas de paneles de acero a particulares / construcción / decoradores / arquitectos, etc.
En Petrocat estuvo dos años comercializando petróleo al sector Industrial.

Volvió al sector de Gran Consumo de la mano de Unilever como Gestor de Zona de Barcelona en la división de food solutions a Hostelería, donde llegó a ocupar el cargo de KAM para la gestión de distribuidores dentro de la zona Barcelona / Tarragona.

Hasta que a través de su cuñado deciden llevar a cabo un proyecto propio con dos divisiones, envasado de agua de manantial en Asturias y la construcción de Piscinas y Obra Civil, aprovechando la experiencia previa de David. Aun así tres años más tarde y viendo las dificultades por la que está pasando la empresa decide salir de la mando de Air Serv como Responsable Comercial gestionando tres delegaciones de máquinas de vending para estaciones de servicio, Proyecto de 4 años hasta que salta a Coca Cola como Business Developer, desarrollando la función de captación y prospección de nuevos cliente en el mercado HORECA.

A pesar de los buenos resultados en Coca Cola no hay posibilidades de hacer fijo y se ve obligado a salir de la compañía, ofreciéndole Heineken como una oportunidad para llevar Hostelería en la zona del Vallés, ejerciendo funciones de mantenimiento de

cartera, cuentas claves, implementación del plan de trade marketing y captación de clientes.

Hasta que le ofrecen la posibilidad de entrar en ABInBev como Business Developer Representative donde ha estado en la gestión de distribuidores y cliente final.

A nivel competencias comerciales, destacamos:

David se muestra como una persona muy activa y dinámica, con buena capacidad de adaptarse a entornos variantes y poco rutinarios, mostrando buena capacidad de improvisación. No obstante le gusta trabajar bajo un procedimiento de trabajo, mostrando buena capacidad de gestión y planificación, aportando buena autonomía de trabajo y capacidad para llevar al día sus reportes.

Aporta una alta visión a resultados a través de la vocación y carácter comercial. Muestra ambición y alto afán de superación, observándose cualidades para detectar oportunidades de negocio. Siempre a través de un buen análisis y capacidad de esfuerzos para llegar a objetivos. Carácter impulsivo, todo terreno.

Frente al cliente defiende relaciones de tú a tú, máxima confianza sin traspasar ciertos límites, dejando claro cuáles son los roles de cada uno, pero si estableciendo una relación natural, próxima y cercana que genere un buen ambiente de colaboración, transparencia y predisposición. Ofreciendo un carácter afable y de fácil trato.

Frente a la negociación busca llegar a los objetivos a través de la escucha activa, buena capacidad de sondeo (para detectar bien necesidades) y sobre todo persuasividad, siendo una persona que apoya su discurso con argumentos firmes, sólidos y sinceros.

REFERENCIAS:

Hablamos con Alex Ribas (Area Manager Ab - Inbev)

Confirma cargo y responsabilidades ocupadas de David durante el tiempo que ha trabajado con ellos.

Nos define al candidato como una persona que ha desarrollado el 100% de las cualidades y aptitudes que se buscaban para la compañía. Alta capacidad de captación, honesto, trabajador y con una dedicación y compromiso totalmente hacia la empresa que representa. Excelente perfil comercial.

Con lo que lo recomienda sin lugar a dudas, de hecho si hubiese sido por él seguiría en la compañía, pero por el contexto que está viviendo la empresa ha sido imposible su continuidad.

Hablamos con Javier Palencia (Jefe de zona de Heineken).
Javier nos confirma puesto y las responsabilidades que ocupó David en Heineken.

Nos habla de él como una persona responsable con grandes cualidades comerciales, muy trabajador y serio con sus obligaciones.
Siempre trabajó con gran enfoque a resultados, muy buen compañero y con gran visión hacia el cliente, identificándose muy bien con los valores y filosofía de la compañía, siendo un gran representante de marca.
Siendo un perfil muy cualificado y capacitado para desarrollar cualquier función comercial.

Hablamos con Valentí Valls - GD Coca Cola.
Nos comenta que David es un buen perfil comercial, lo define como una persona trabajadora, cumplidora y responsable. No nos ha querido dar muchos más detalles pero sí que nos recomienda a David para ocupar un cargo Comercial.

- **SALARIO ACTUAL:**

Su último rango salarial ha sido 35k + 12k de Variable.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Sus pretensiones salariales están en 30k + Variable.

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

Ve en este proyecto una excelente oportunidad para poder seguir desarrollando su gran vocación, que es vender. Dentro de una empresa reconocida, seria, profesional y de la que tiene excelentes referencias. Siendo para él un honor poder participar en el proyecto.