

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 48806
Iñigo Guerra

- **EDAD:**

44 años

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Álvaro aporta un nivel formativo alto. Comenzó la licenciatura en Ciencias Químicas pero no llegó a finalizarla ya que no cumplió sus expectativas. Posteriormente estudió la Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas, en la especialidad de Dirección Comercial, finalizando en el año 2003. En el año 2009, cursa un Executive MBA a través de ESEUNE Escuela de Negocios.

Una vez finalizada su licenciatura, se incorpora en Moët – Hennesy en una posición de Area Manager gestionando la zona norte. Al cabo de 4 años, promociona a Barcelona con el objetivo de ser Senior Brand Director en el departamento de Marketing. En el año 2009 y ante la inquietud de ocupar una posición de nuevo comercial y un posible cambio de residencia a Escocia, decide no aceptar dicho cambio para fijar su residencia en Vizcaya.

Se incorpora entonces en Europacífico, donde ha desarrollado distintos roles, comenzando en el área de ventas como Sales Manager, formando también parte de la estructura de Marketing y en su última etapa compaginando ambas labores. En el año 2014, cierra la oficina de Bilbao focalizando todo en Galicia, motivo por el cual sale de la compañía.

Actualmente es Director de ventas para Delicass, compañía que distribuye producto gourmet. Se encarga de todo el desarrollo de negocio y liderazgo del equipo comercial.

A nivel competencial, destacamos las siguientes:

- Liderazgo: estamos ante un candidato con tendencia a una jefatura de ventas desde "la calle" y el acompañamiento a los equipos y no de despacho. Disfruta de su trabajo y del sector, lo que le lleva a encontrarse cómodo en posiciones de estas características. Tiende a ser transparente y directo, marca objetivos claros y pregunta qué y cómo lo

quiere hacer y qué busca conseguir. Mantiene reuniones semanales con una comunicación fluida y resuelve conflictos.

- Negociación: candidato acostumbrado a negociaciones más complejas, centralizadas y a la gestión de grandes cuentas. Con clara visión de negocio, busca el beneficio y la rentabilidad para ambas partes.

- Planificación: otorga especial importancia a la organización y planificación de tareas. Rigurosos, metódico y eficaz a la hora de establecer prioridades.

- Orientación hacia el logro: ofrece varios ejemplos tanto a nivel cuantitativo de objetivos como en lo que tiene que ver con la gestión de equipos comerciales. Con crecimiento de dos dígitos en las cifras de ventas.

A nivel personal vemos una altamente competente, sincera en discurso y también honesta. Inteligente, analítico y de gran seriedad.

- **REFERENCIAS:**

- Pendiente solicitar

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente percibe 55000fb/a más 20% en función de ventas.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Candidato que se encuentra buscando empleo de manera selectiva. Considera que la nueva gerencia de su compañía actual está tomando algunas decisiones que no acompañan a las dimensiones de la empresa y esto le genera una situación de incertidumbre. Actualmente trabaja a nivel nacional, motivo que le lleva a percibir un paquete retributivo de 55000fb/a más el 20% de variable. Afirma no busca un cambio por motivación económica, de hecho es consciente de que reduciría zona y por tanto podría bajar su salario fijo a 47-48000fb/a más variable, manteniendo un paquete retributivo de al menos 60.000 entre salario fijo y variable.

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

De Osborne le interesa el perfil de compañía y las marcas y productos que distribuye. Siente interés por la dimensión de la empresa así como el posible recorrido y proyección de futuro que pueda tener en ella. Ha analizado la página web de la compañía, así como las marcas líderes y cadena de distribución.