

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 48818
Francisco Alonso

- **EDAD:**

50 años

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Francisco cuenta un nivel académico alto, habiendo cursado la Licenciatura en Ciencias Económicas y Empresariales a través de la Universidad de Oviedo y habiéndose especializado a través de un Master en Dirección General de Empresas (MBA Internacional). Ha recibido diversos cursos orientado principalmente a la gestión de ventas y también el Marketing. Pese a afirmar que siempre le atrajo el mundo del Derecho, decidió orientar sus estudios a la parte más empresarial.

Francisco comenzó trabajando en el sector de la Publicidad y de los Seguros en sus inicios. Al realizar el MBA consigue abrirse nuevas puertas en el mercado laboral incorporándose a trabajar en Industrias Cima como Director Comercial. Con ellos adquiere su primera experiencia en hostelería, gestionando un equipo formado por más de 30 personas.

En el año 2008 le surge la oportunidad de formar parte de un proyecto internacional con Acquis di San Benedetto y decide aceptar. Sin embargo y a pesar de trabajar con ellos durante 3 años, no cumplieron sus expectativas debido a ciertos problemas técnicos y de logística que aparecieron.

En 2011 se incorpora a Bodegas Alavesas como Director Comercial con el objetivo de aperturar la distribución para hostelería. Trasladó su residencia a Madrid por motivos laborales y en 2013, decide regresar a Galicia con la oferta de Grupo Faustino.

En esta compañía ocupará la posición de Regional Sales Manager para el área Noroeste. Será responsable de gestionar los distribuidores y dirigir a un promotor, principalmente en clientes de canal Horeca. Ha trabajado durante 6 años con ellos hasta que debido a un proceso de reestructuración, Francisco se ha visto obligado a salir de la compañía.

A nivel competencial, destacamos las siguientes:

- Liderazgo: otorga especial importancia al apoyo y seguimiento constante, genera buen ambiente en los grupos y motiva a través de la resolución de problemas. Acompaña y supervisa el trabajo, ayudando y ofreciendo ideas nuevas para el éxito en la negociación.
- Orientación hacia el cliente: candidato de trato cercano y carácter afable, se muestra honesto y transparente, además de empático. Disfruta de su trabajo y así lo demuestra en el contacto permanente con personas.
- Versatilidad: ha demostrado su adaptación a diversos sectores y canales de distribución. Muestra actitud positiva hacia los cambios, siendo una persona optimista y sin miedo a nuevos retos y responsabilidades.
- Orientación a resultados: acostumbrado a trabajar por objetivos y situaciones de presión. Manifiesta haber superado una caída de la cifra en la última empresa, gestionando un volumen de negocio en zona de 2.5M€. Afirma haber cumplidos los presupuestos y así lo corroboran sus referencias.

- **REFERENCIAS:**

Hemos contactado con el que fue su anterior Director Comercial en Grupo Faustino, quien nos confirma fechas y cargo ocupado así como responsabilidades. Le define como una persona con buena orientación a resultados, con buena gestión del equipo de distribuidores y también del promotor a su cargo, le recomienda para la posición. Con respecto al motivo de salida, nos comenta que él salió antes de la compañía. Considera que se trata de una empresa familiar, peculiar, con ciertos cambios y que entiende que el motivo de la salida se debe a esta razón.

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente en situación de desempleo. Su salario en Grupo Faustino ha sido de 39000fb/a más variable.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Manifiesta unas expectativas económicas que mantengan los niveles de su anterior compañía.

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

Candidato que ha demostrado desde el primer contacto una alta motivación por el proyecto y la compañía. Desde el primer contacto ha manifestado un alto interés por el grupo Osborne al ser una compañía que conoce y con marcas de alto prestigio y

buena distribución. Afirma conocer distribuidores en común por su experiencia previa, pudiendo aportar así resultados a muy corto plazo.