

Sales Hunters - Matrix de evaluación

Nombre del candidato: Desirée Gil

COMPETENCIAS	Bajo		Alto		COMENTARIOS
	1	2	3	4	
Comunicación efectiva	☐	☐	☐	☒	
Orientación al cliente	☐	☐	☐	☒	
Creatividad y curiosidad	☐	☐	☐	☒	
Habilidades interpersonales	☐	☐	☐	☒	
Negociación	☐	☐	☐	☒	
Perseverancia	☐	☐	☐	☒	
Trabajo en equipo	☐	☐	☐	☒	
Motivación	☐	☐	☐	☒	
Desirée es graduada en Psicología, cuenta con experiencia profesional en la gestión de equipos comerciales de call center en empresas del sector de banca, gran consumo y logística. Desde el inicio de la entrevista ha trasladado la pasión que siente por el mundo de las ventas porque lo asocia con crear ilusión a los clientes, cuando le hemos preguntado por los pilares de la venta ha indicado que serían el buen sondeo, escucha activa, conocer el producto y sobretodo siempre tratar al cliente como quisiéramos ser tratados. Al preguntar por alguna situación complicada en su gestión de equipos indica que recuerda alguna pero que no llegó a mayores porque considera que siempre que haya una buena comunicación se llega a buen puerto. Por su capacidad de liderazgo, background académico y experiencia profesional, consideramos que es un perfil interesante a ser validado.					