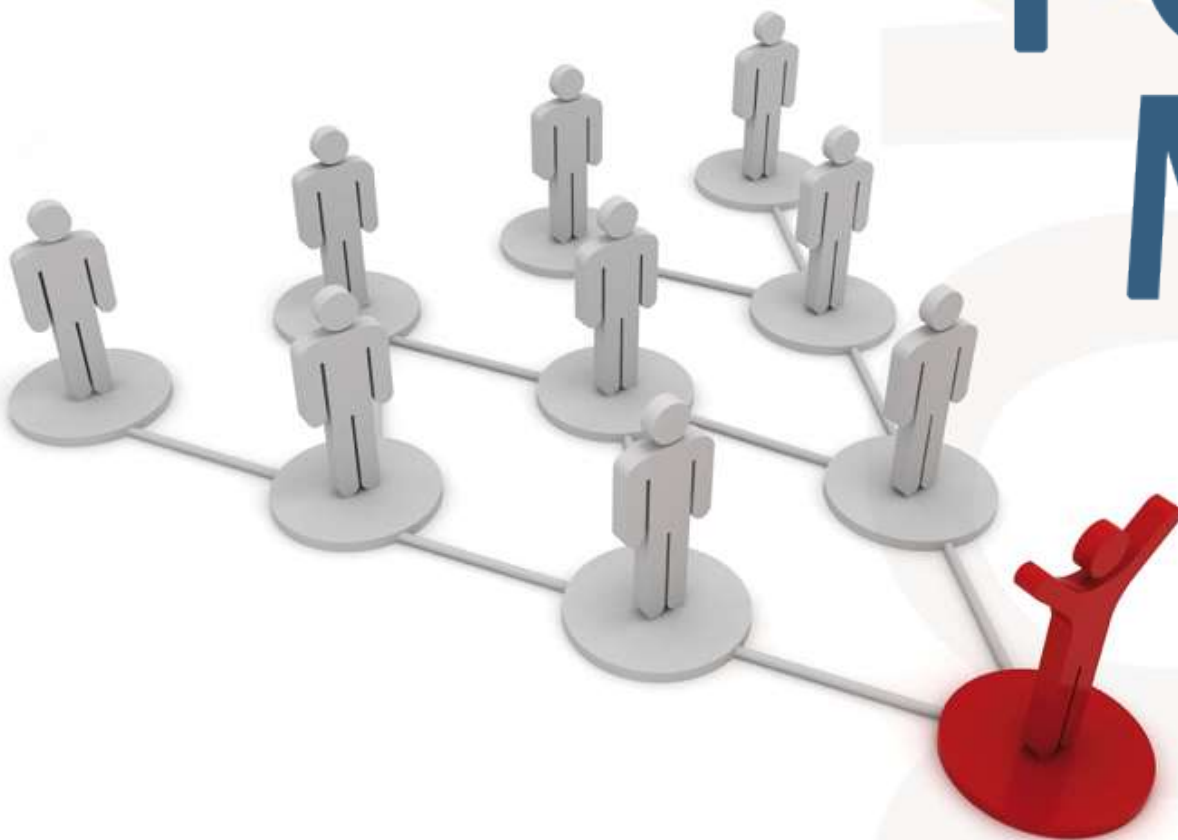


**saleshunters**  
Especialistas en Comerciales

IN  
FOR  
ME

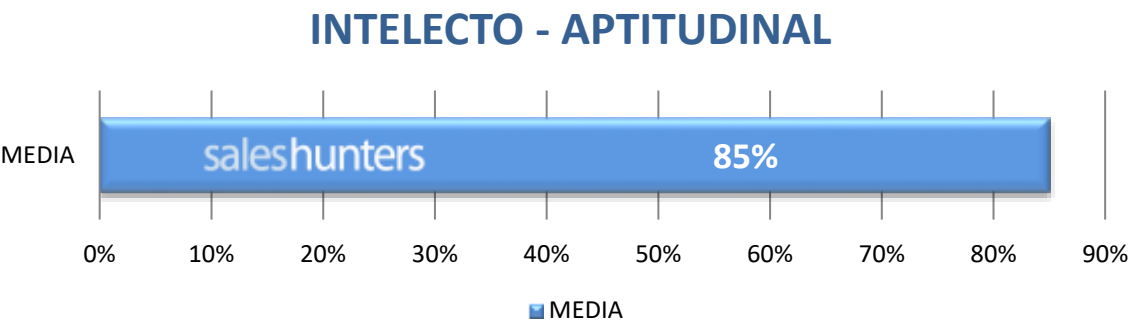


Nombre / Apellidos: **Jessica García Cruz**

**saleshunters**

Mediremos la Inteligencia General, con nuestra prueba de Factor G, capacidad de analizar el entorno, razonar, resolver problemas y actuar de manera eficiente y efectiva en una situación determinada.

En entrevista analizaremos su capacidad de análisis y síntesis, así como su razonamiento y comprensión verbal y agilidad numérica.



**INTERPRETACIÓN**

Según la prueba de razonamiento numérico que ha realizado Jessica, indica que la candidata nuestra alta capacidad para trabajar con números, nuestra agilidad para realizar operaciones con ellos, así como los conocimientos para la interpretación de datos.

Observamos en la candidata alta capacidad analítica, muestra habilidades que le permiten procesar información de una forma que, posteriormente, le ayudará a tomar mejores decisiones y a obtener altos resultados.

La puntuación obtenida en la prueba de Razonamiento General (razonamiento lógico, aritmético y verbal) está muy por encima de la media normativa, lo que indica una capacidad de razonamiento general extraordinaria. Jessica aporta cualidades para analizar información y tomar decisiones en situaciones habituales en la tarea diaria del área comercial.

En este informe se recoge la información derivada del proceso de evaluación de competencias en entrevista por competencias

**¿Qué son las competencias?** Las competencias son aquellas cualidades que permiten a la persona resolver con éxito las situaciones y tareas a las que se enfrenta. La característica más distintiva de las competencias, y aquella que le diferencia de los rasgos de personalidad, es que pueden ser aprendidas, observadas y, por ello, entrenadas y evaluadas.

**Detallamos las competencias evaluadas y una breve definición:**

## **Habilidades Interpersonales y Sociales:**

Dotes comunicativas, persuasivas. Empatía. Habilidad para iniciar y mantener relaciones cercanas con su entorno laboral, colaborando activamente en las iniciativas que se desarrollen. Expresar sus opiniones y objeciones sin ocasionar daño a su interlocutor durante los procesos de venta

## **Orientación a resultados:**

Ambición, deseo de Logro. Fijar objetivos de venta desafiantes por encima de los estándares establecidos por su responsable. Esforzarse por superar a los competidores de su negocio y aumentar los beneficios de su organización.

## **Proactividad / Iniciativa / Autonomía:**

Emprender acciones de mejora en la estrategia comercial y crear oportunidades de venta sin necesidad de un requerimiento externo. Incluye el gusto por el trabajo comercial autónomo que impacte directamente en los resultados de la organización.

## **Planificación y organización:**

Determinar eficazmente prioridades en su actividad comercial y gestionar la cartera de clientes conforme a criterios como la urgencia e importancia. Establecer mecanismos de seguimiento de sus ventas y aplicar medidas preventivas y/o correctivas

## **Perseverancia, resiliencia, capacidad de trabajo:**

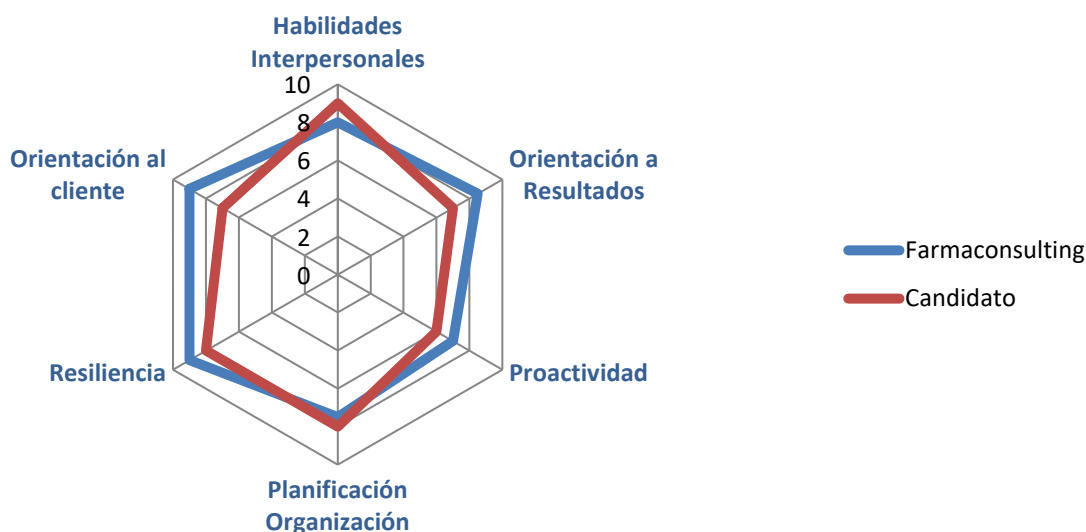
Tener una actitud de constancia ante los procesos de venta. Sobreponerse con facilidad a los fracasos comerciales y a las dificultades, luchando hasta el final aun cuando la venta parezca imposible o llena de obstáculos

## **Orientación al cliente:**

Deseo de comprender las necesidades planteadas por sus clientes, incluso aquellas no expresadas explícitamente, ofrecerles soluciones comerciales alineadas a su situación particular y lograr acuerdos comerciales satisfactorios

## Informe de resultados Competencial

## COMPETENCIAS



Como podemos observar según el análisis y medición de competencias, La candidata aporta un perfil competencial bastante alineado al requerido por Farmaconsulting, Destaca sus excelentes habilidades Interpersonales y planificación laboral. Podemos ver una carencia mínima tanto a nivel Orientación al Cliente, Resiliencia, Proactividad y Orientación a Resultados, carencias mínimas que no distancian de forma significativa en el perfil requerido.

| PUNTOS FUERTES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | ÁREAS DE MEJORA                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Se trata de una persona con elevadas capacidades para llegar a acuerdos, incluso con clientes complicados y en situaciones complejas o poco usuales. En sus negociaciones siempre tiene en cuenta los deseos y exigencias de la otra parte y lleva a término el acuerdo de forma convincente y clara. Es capaz de tomar decisiones rápidas, valorando con cuidado los beneficios que va a obtener. Manifiesta importantes habilidades para convencer y persuadir a la otra parte, pero siempre buscando puntos de convergencia y considerando el beneficio mutuo. | Se trata de una persona con iniciativa y actitud de cambio en su entorno laboral, capaz de actuar de forma independiente y autónoma cuando se le pide. Ante los problemas busca posibles soluciones, aunque no siempre es capaz de generar recursos propios. Es una persona dispuesta a poner en marcha cambios en su entorno laboral cuando lo considera necesario. |
| La capacidad que presenta esta persona para adaptarse a situaciones que no conoce y a los cambios que surgen en su entorno laboral es alta. Se trata de una persona que valora y reconoce la importancia Aunque sigue las normas establecidas considera la posibilidad de modificarlas en situaciones necesarias. En sus relaciones con los clientes es probable que mantenga una estrategia común, pero valorando las características propias de cada uno de adaptar su estrategia en función de cada situación.                                                 | Es una persona que se siente satisfecha con objetivos medios y no aporta demasiada ambición en conseguir mejores objetivos respecto a sus compañeros., pues muestra una actitud moderada y que puede ser fácilmente satisfecha con resultados medios, Lo cual denota que se siente a gusto con una posición de responsabilidad media.                                |
| Esta persona presenta una gran capacidad para ponerse en el lugar de otro, anticipando sus necesidades y, por tanto, respondiendo a ellas con precisión. Para ello, dispone de una notable capacidad de escucha interpretando correctamente el lenguaje no verbal de sus clientes y leyendo entre líneas de forma muy acertada sus sugerencias o necesidades. Se trata de una persona que presta atención a los pequeños detalles y que los tiene muy en cuenta a la hora de ofrecer una respuesta o un servicio determinado.                                     | El hecho de mostrar un alto grado de empatía hacia el cliente, puede manifestar que en determinadas ocasiones los problemas o fracasos con los clientes los traspase a algo personal, pudiendo provocar un alto nivel de exigencia y bloqueo en otras áreas competenciales.                                                                                          |

En este informe se recoge la información derivada del proceso de evaluación de la motivación comercial.

**¿Qué es la motivación?** Constituye una fuerza psicológica que impulsa y dirige el comportamiento humano hacia la obtención de un objetivo específico.

**¿Qué es la motivación laboral?** Tipo de estímulos que pueden actuar como palanca de motivación en su actividad comercial. Necesidades que puede estar demandando cada trabajador, proporcionando información valiosa para aumentar su motivación y, por ende, su desempeño laboral.

**A continuación se explicitan las variables evaluadas y su definición:**

**Remuneración económica:**

Motivación por los trabajos que puedan proporcionar una remuneración económica atractiva. Estas personas preferirán trabajar en organizaciones en donde haya perspectivas de un crecimiento salarial constante, aunque ello vaya en detrimento de otros factores

**Logro:**

Motivación por hacer algo excepcional, con la voluntad de obtener cierto nivel de excelencia o superar a los demás. Las personas motivadas por el logro disfrutarán en trabajos en los que puedan marcarse metas elevadas y tener responsabilidad sobre los resultados.

Motivación por alcanzar cierto poder en la organización o en el entorno en donde se enmarque su actividad profesional.

**Reconocimiento:**

Motivación por obtener un reconocimiento profesional o social por su actividad. Las personas motivadas por el reconocimiento buscarán por encima de todo que sus responsables, comerciales, entorno social, etc les reconozca formal o informalmente sus logros de desempeño, sus capacidades, etc.

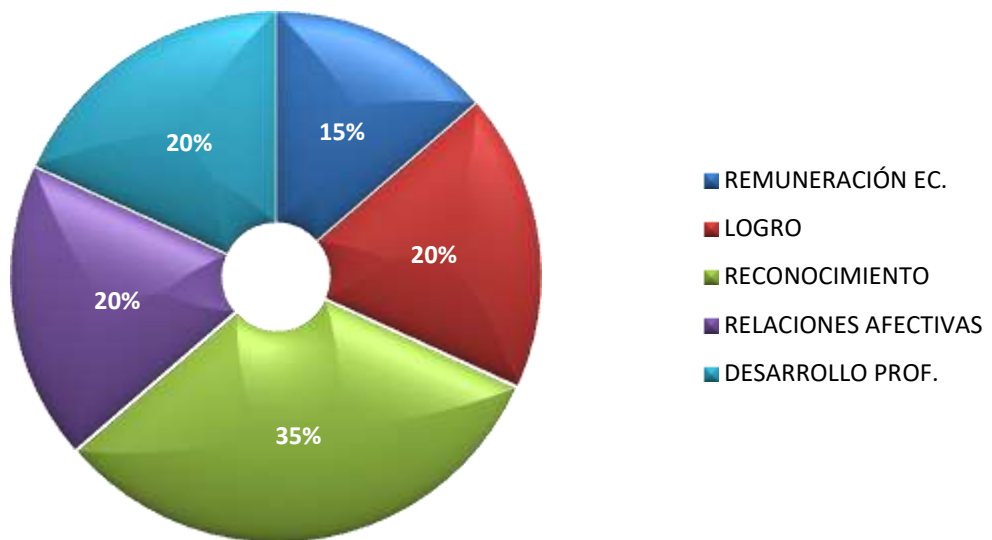
**Relaciones afectivas / Afiliación:**

Motivación por mantener relaciones interpersonales amistosas y cercanas en el entorno de trabajo. Las personas motivadas por las relaciones afectivas disfrutarán en trabajos en los que sea posible desarrollar relaciones con compañeros que trasciendan más allá del entorno laboral..

**Desarrollo profesional:**

Motivación por desarrollar carrera en relación a su actividad profesional. Las personas motivadas por el desarrollo profesional preferirán trabajar en organizaciones que les garanticen un amplio margen de crecimiento y promoción profesional.

### GRÁFICO DE PUNTUACIONES



### INTERPRETACIÓN

Principalmente las áreas motivacionales a nivel laboral de la candidata están en el reconocimiento, siendo una persona que principalmente prioriza el buen ambiente laboral antes que la banda salarial, al igual que la posibilidad de poder tener buen desarrollo profesional y logros.

Lo que más le motiva del proyecto de Farmaconsulting es la posibilidad de cambiar de sector y entrar en una empresa profesional, seria y donde pueda ver recorrido.

Sus pretensiones salariales mínimas están en 21k + Variable.