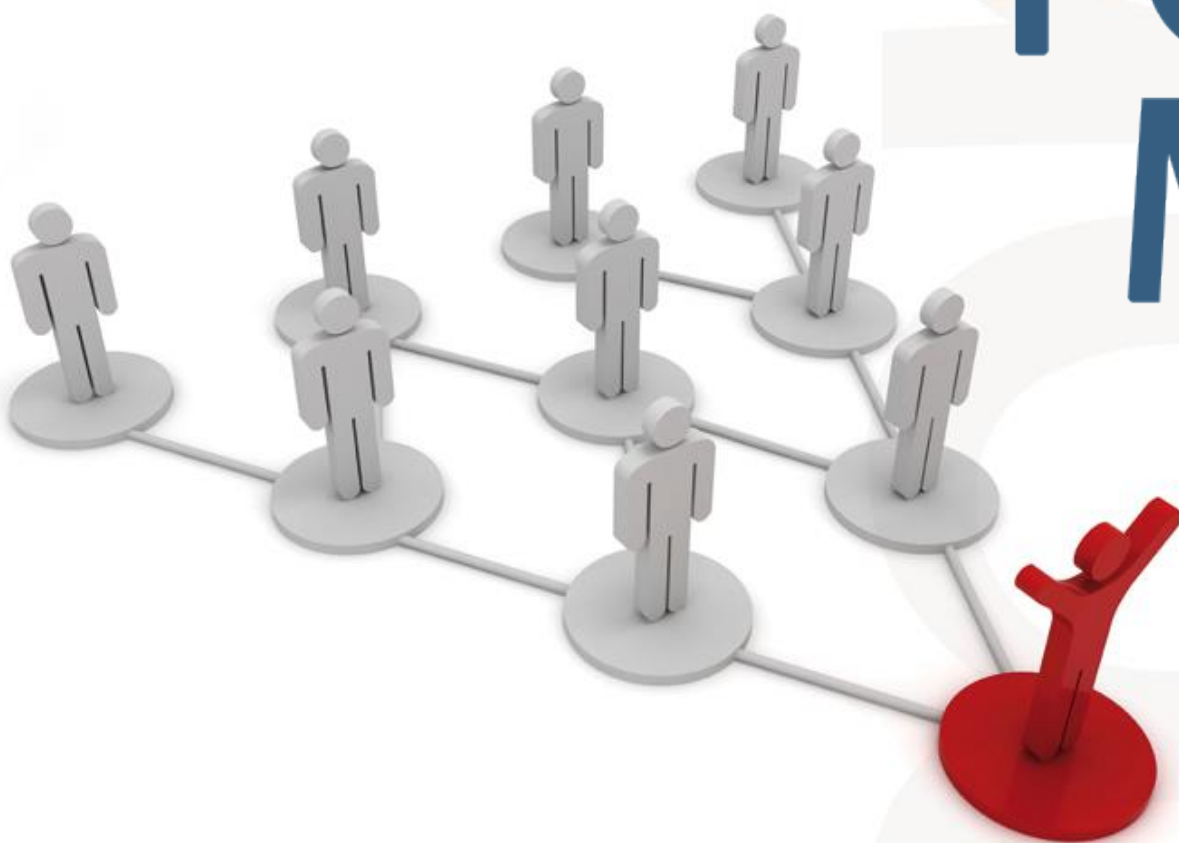


saleshunters
Especialistas en Comerciales

IN
FOR
ME

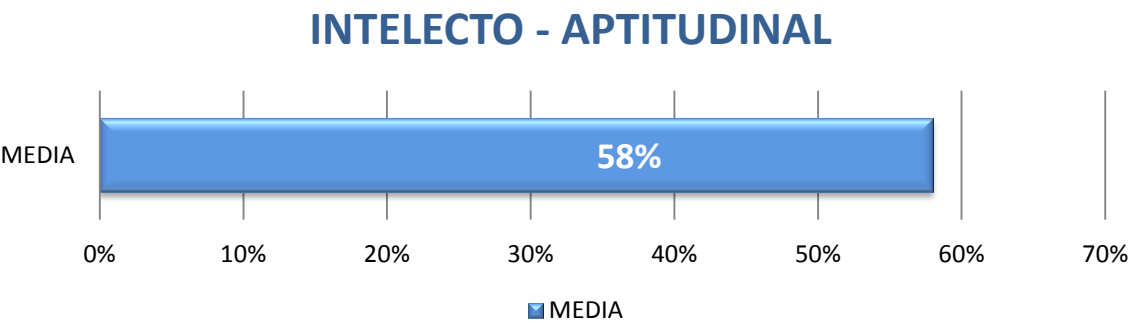


Nombre / Apellidos: **María Alejandra Sánchez Montes**

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

Eva ha obtenido en nuestro Test de Razonamiento General un Centil 40, es decir, se encuentra en la media normativa lo cual indica un correcto nivel intelectual para desarrollar con eficiencia la actividad comercial.

Por otro lado, destacamos de manera muy importante su capacidad para manejar datos numéricos y agilidad en este tipo de información. Su experiencia se ha desarrollado no sólo en puestos comerciales, sino en gran parte de su vida laboral como gestora de cobros de grandes multinacionales, como por ejemplo Grupo Ferrovial, siendo responsable de la gestión de recobros de grandes sumas de morosidad, negociando en primera persona no sólo el cobro de las mismas, sino en plazos, tiempos, etc.

Su nivel de interlocución así como su capacidad verbal y de argumentación se adapta perfectamente a lo que se requiere en un perfil 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:

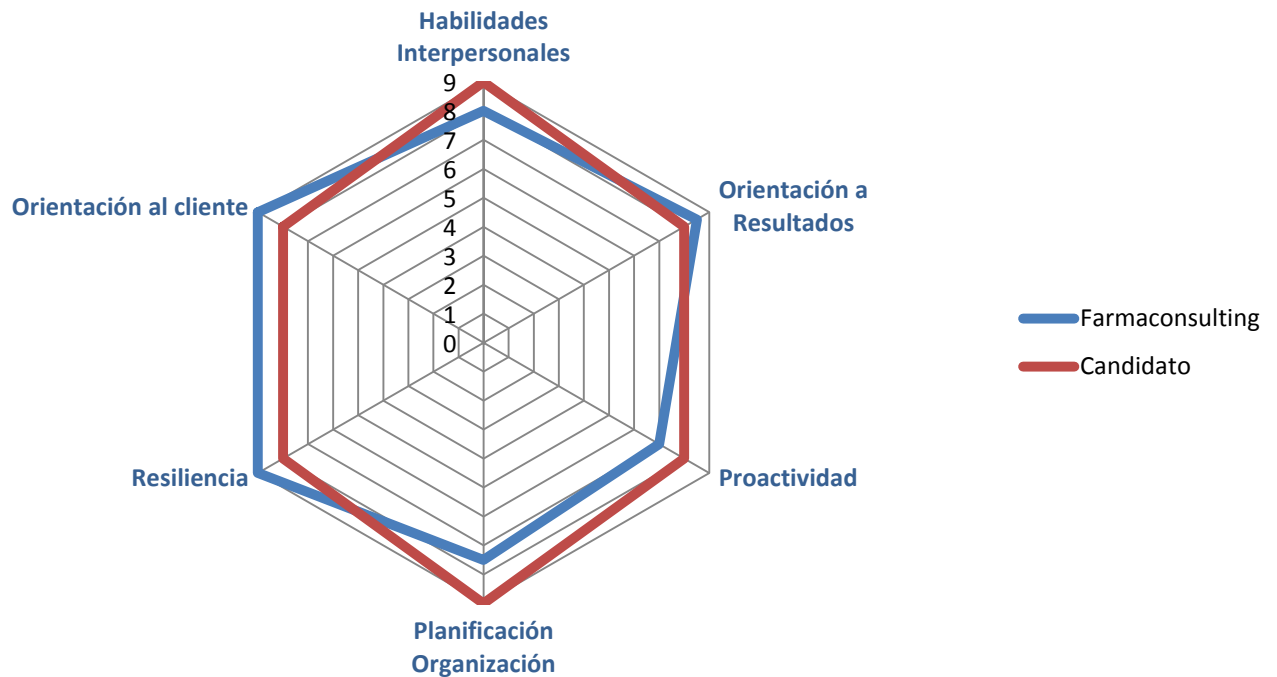
Tener una actitud de constancia ante los procesos de venta. Sobreponerse con facilidad a los fracasos comerciales y a las dificultades, luchando hasta el final aun cuando la venta parezca imposible o llena de obstáculos

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



TEXTO LIBRE

Candidata con un perfil competencial apto para desarrollar una actividad comercial. Destacamos en ella una alta puntuación en proactividad e iniciativa. Es una persona que disfruta proponiendo nuevas ideas o áreas de mejora cuando así las identifica en su entorno de trabajo. Incluso en muchas ocasiones ha llevado a cabo funciones que no le competían por puesto ocupado, pero le gusta el trabajo en equipo y el sentirse parte activa de la entidad empresarial. Altamente planificada, no sólo en el ámbito profesional sino también en lo personal. Acostumbra a llevar un alto control de sus horarios, zonas de actuación, actividades a desarrollar, etc. Y evitar así, en la medida de lo posible, imprevistos o situaciones que no pueda manejar. Es una persona ambiciosa y orientada al logro, que gracias a su tesón y perseverancia ha logrado grandes éxitos en sus trabajos. A esto, se suma su gran capacidad para relacionarse con otras personas, siendo capaz de alcanzar relaciones cercanas y duraderas con sus clientes. Es extrovertido y aporta don de gentes, presenta facilidad para entrar a personas desconocidas. Por tanto, y en líneas generales, su perfil competencial se adapta al requerido para la posición de Delegado/a Comercial de Farmaconsulting Transacciones.

PUNTOS FUERTES	ÁREAS DE MEJORA
PLANIFICACIÓN: Su alta capacidad de planificación y organización le llevan a obtener los resultados previstos y exigidos en tiempo y en forma, ya que acostumbra a ejercer un control riguroso sobre la información que maneja, su agenda laboral, etc. Sin duda, esto tiene una relación directa con los resultados obtenidos.	Como área de mejora principal nos centraríamos en una experiencia consolidada en venta de servicios financieros, ya su experiencia comercial se ha desarrollado en el sector de la odontología, y como gestora de cobros, en negociación de deudas (importes así como plazos...)
ORIENTACIÓN A RESULTADOS / HABILIDADES INTERPERSONALES: Su alta capacidad para relacionarse con otras personas de manera rápida y sencilla le ha posibilitado en numerosas ocasiones alcanzar con éxito la meta establecida, lo cual es su propósito máximo. Reconoce que desde siempre le ha gustado luchar por llegar al éxito y en ningún momento se conforma con la mediocridad.	
CAPACIDAD DE APRENDIZAJE: Uno de sus puntos fuertes es una alta capacidad de adaptación a nuevos entornos, y siempre con afán de aprendizaje de todos aquellos entornos en los que colabora. No sólo tiene facilidad, sino que le motiva.	

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:

María Alejandra prima ante todo el formar parte de una Empresa/Compañía que le aporte estabilidad a largo plazo y en segundo lugar ubicaríamos su motivación económica.

Logro:

Motivación por lograr resultados excepcionales en los entornos laborales en los que ha trabajado. Nos explica varias situaciones reales donde gracias a su tesón, perseverancia y esfuerzo consiguió el recobro de grandes deudas, en empresas como Grupo Ferrovial o incluso con un Alcalde de un Ayuntamiento. No cesa en su empeño hasta conseguir el resultado deseado.

Reconocimiento:

Sin duda María Alejandra busca el reconocimiento por su trabajo bien hecho por parte de sus responsables y compañeros, por lo que el entorno idóneo en el que mejor se desempeñaría sería uno que reúna estas características.

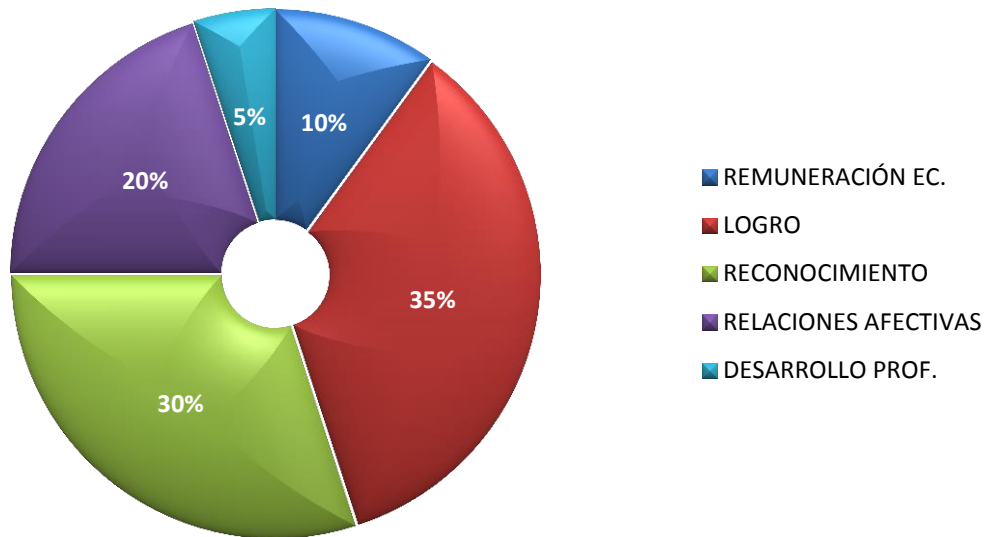
Relaciones afectivas / Afiliación:

Estamos ante una persona con altas habilidades interpersonales y por tanto se siente cómoda en aquellos entornos laborales donde las relaciones entre los trabajadores cobren especial importancia, tanto en un sentido de afiliación personal como desde un punto de aprendizaje y colaboración en búsqueda de un objetivo común.

Desarrollo profesional:

Su motivación inicial y primera es incorporarse en el departamento Comercial de una compañía que le aporte estabilidad. Y, en segundo lugar, nos explica que su ambición y afán de superación le llevan a tener como objetivo a largo plazo el poder ocupar posiciones donde formar o liderar equipos.

GRÁFICO DE PUNTUACIONES



INTERPRETACIÓN

Lo que motiva a María Alejandra, y por tanto impulsará y dirigirá su día a día, es sin duda ante todo el logro de los resultados marcados por su Compañía, para lo cual no escatimará en esfuerzo. En segundo lugar, buscará reconocimiento por este buen hacer y en tercer lugar, el poder formar parte de un ambiente donde el clima laboral y la colaboración entre los compañeros cobra importancia por los valores que infunda la empresa.