

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 50589. Carlos Fidalgo Gigan.

- **EDAD:**

33 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Carlos finalizó Bachillerato y decidió optar por el inicio de una carrera profesional en el ejército como soldado. Tras 3 años, la disponibilidad geográfica fuera de Galicia, así como las expectativas de desarrollo le hacen decantarse por una trayectoria profesional en el área comercial. Procedente de un entorno siempre ligado a la venta, (su padre fue siempre comercial en el sector Gran consumo), comienza en la primera compañía que le brindó la oportunidad; Lacteor Loran.

Candidato con una trayectoria profesional en el área comercial de más de 12 años. Tras sus inicios como preventa dirigido al canal tradicional y horeca en Lacteos Loran, (2 años), los cambios estructurales en la compañía y condiciones económicas en incentivos motivan su salida e incorporación en el sector comercial de automoción como vendedor en concesionario y prospección en empresa durante 4 años, (Roysan Auto) y posteriormente a Ibericar Gestoso, como responsable comercial de varios concesionarios. La situación complicada financiera de la empresa supone su salida de la compañía y regreso a su trayectoria en el sector Gran consumo como Delegado comercial en Zona Norte de Fontecelta.

Funciones:

- Planificación de rutas comerciales.
- Gestión directa de clientes de volumen o visibilidad.
- Negociación y cierre de acuerdos, plantillas, ratios, volumen con los responsables de compra de la red de distribución.
- Formación y acompañamiento a las redes comerciales para potenciar y consolidar negociaciones y clientes.
- Análisis y reporte de resultados acorde a la consecución de objetivos establecidos por empresa.

Carlos se presenta como un candidato de 33 años con competencias personales y profesionales necesarias para desarrollar con éxito labores comerciales muy ligadas al canal más puro de la venta en horeca; distribución y cliente final. Se trata de una persona que presenta capacidad para entablar y llegar a acuerdos con sus clientes, entendiendo que un buen acuerdo debe satisfacer a ambas partes. Es capaz de negociar en diversas situaciones y dispone de estrategias para persuadir y convencer a un cliente, ajustándose a los criterios y política establecidos con docilidad , pero entendiendo que un buen acuerdo debe satisfacer a ambas partes. A la hora de tomar decisiones, lo hace de forma eficaz teniendo en cuenta los objetivos que quiere conseguir. Su alta orientación a objetivos le convierten en un perfil con alta capacidad de trabajo y esfuerzo a la hora de dar una respuesta de respaldo y profesionalidad a sus clientes; distribuidores. Muestra una sana ambición por seguir creciendo más a nivel competencial que económico. Valora una trayectoria estable en la que pueda aportar un óptimo servicio al cliente por encima de su ambición personal. Comprometido con empresa y clientes.

- **REFERENCIAS:**

Hemos solicitado referencias a Ángel, Gerente de Distribuciones Carreiras.

“Muy Buena trayectoria, comercial Activo, Entregado y cumplidor, resuelto y ágil con los clientes. Buena adaptación con compañeros, cordial y fácil de palabra y escucha. Recomendable. “

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente se encuentra en una banda salarial de 20.000Netos Anuales + Variable.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Expectativas no inferiores a 26.000br/ an + variable.

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

La principal motivación de Carlos reside en un cambio de producto. Considera que la gama de productos de Osborne suponen un valor añadido respecto a su producto. Mayor capacidad de negociación e importancia en negociaciones y cierres de acuerdos comerciales.