

saleshunters
Especialistas en Comerciales

**IN
FOR
ME**

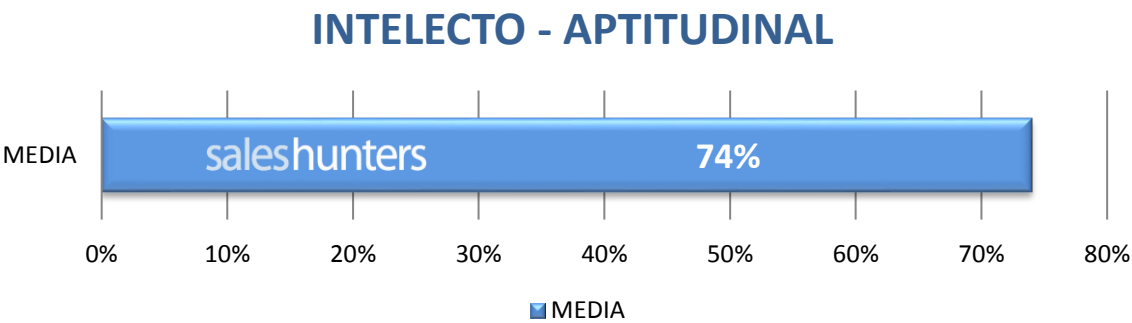


Nombre / Apellidos: **JAVIER CASTRO PORTO**

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

Javier ha obtenido en nuestra prueba, una puntuación por encima de la media normativa que indica una elevada capacidad de razonamiento general.

Estamos ante un candidato joven de potencial, con experiencia comercial consolidada en el sector asegurador y actualmente en el ámbito de las telecomunicaciones. A lo largo de su trayectoria en Ocaso, ha formado parte de un plan de carrera que ha asumido con éxito, llegando a gestionar equipos comerciales.

Estamos ante un candidato con valores y ética profesional, de alto compromiso con la empresa y marca que representa, de carácter calmado y con buenas competencias para llevar a cabo la venta consultiva.

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:

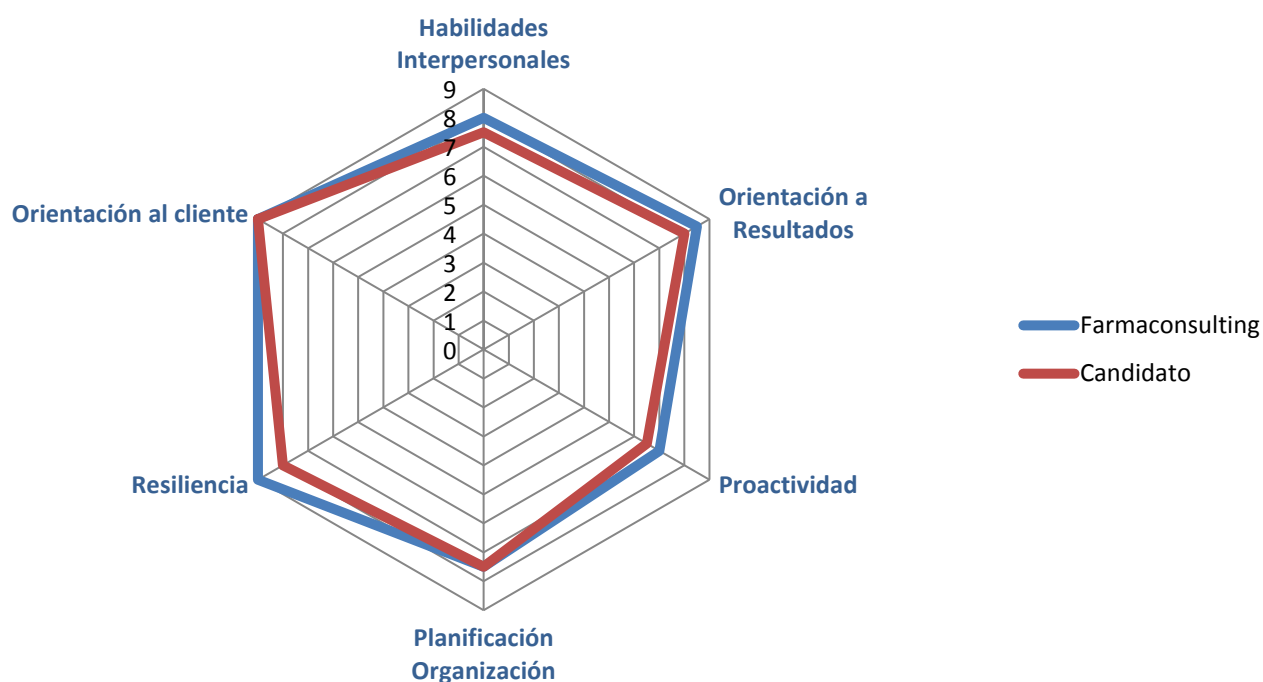
Tener una actitud de constancia ante los procesos de venta. Sobreponerse con facilidad a los fracasos comerciales y a las dificultades, luchando hasta el final aun cuando la venta parezca imposible o llena de obstáculos

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

Candidato educado, cordial y de trato muy amable. Desde el primer contacto con él y a pesar de ser un candidato de búsqueda directa, ha manifestado un claro interés por la oportunidad y un alto compromiso durante todo el proceso de selección. Destacamos de él su alta orientación hacia el cliente y su profesionalidad, siendo una persona de alta capacidad de trabajo, responsable y con una clara capacidad a la hora de planificar y organizar sus tareas.

Además de su experiencia comercial, también ha estado muy vinculado al mundo del deporte, lo que le ha permitido desarrollar competencias como el liderazgo o la resiliencia.

PUNTOS FUERTES	ÁREAS DE MEJORA
HABILIDADES INTERPERSONALES. Candidato que manifiesta un carácter de fácil trato, siendo una persona de trato amable y cordial, empático y con escucha activa. Gracias a su personalidad confiable y afable, consigue generar relaciones comerciales duraderas en el tiempo.	Por su forma de ser y de trabajar, Javier ha desarrollado una técnica de venta más consultiva y de asesoramiento. En ese sentido, Javier puede mejorar a la hora de ser más agresivo en el cierre o más directo en la venta.
ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE. Presenta una clara orientación hacia el cliente, le motiva y gusta el contacto con él, negociar y mantener relaciones comerciales. Se siente cómodo en el trato con personas sin preocuparle el rechazo en la venta o el fracaso, demostrando su actitud positiva.	
RESILIENCIA. Javier no decae ante el fracaso, al contrario, su actitud optimista y entusiasta e ilusión por seguir hacia adelante, hace que se recupere rápidamente de la negativa del cliente y busque nuevas oportunidades.	

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.

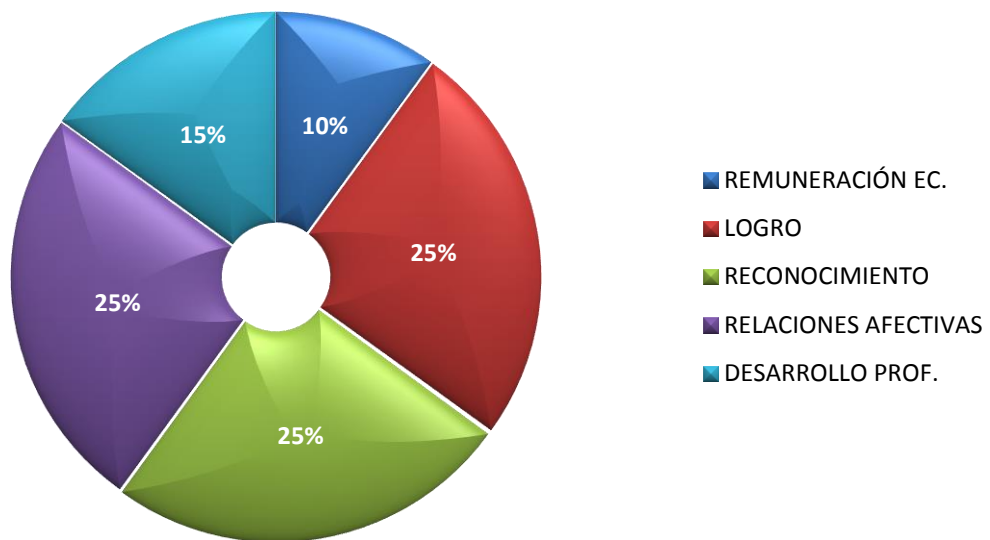
Relaciones afectivas / Afiliación:

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

Javier otorga especial importancia al logro y reconocimiento a la hora de plantearse un cambio. Para él es importante, sentir el respaldo y la valoración por parte de la entidad a la que representa, de la misma manera que suponga un nuevo reto profesional e ilusión. Las relaciones con los compañeros también son importantes desde su punto de vista, su honestidad y transparencia harán que rápidamente consiga generar buen ambiente y buena relación de comunicación con cada uno de ellos.

Conseguir un buen aprendizaje y la posibilidad de desarrollarse profesionalmente como consiguió en Ocaso, también lo valora aunque manifiesta que vendrá dado por su esfuerzo y la consecución de buenos resultados. Por último y en lo que se refiere a la remuneración económica, piensa que también vendrá dado por su constancia y resultados, motivándole la retribución variable.