

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 46893

Jorge Choren Jiménez

- **EDAD:**

42 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Jorge cuenta con un nivel académico alto. Estudió la carrera de Ingeniería Técnica Agrícola en la especialidad Industrias Agrarias y Alimentarias, cursada a través de la Universidad de Santiago de Compostela. Posteriormente, realizó un Triple Master de Prevención, Calidad y Medio Ambiente. Para continuar perfeccionando su formación, realizó un Master en Administración y Dirección de Empresas (MBA)

Candidato que aporta una experiencia curricular sólida. Comenzó trabajando de manera temporal para el Consejo Regulador de Valdeorras y más parte, con un perfil técnico, en Cartografía y Mediciones. En el año 2006, le ofrecen la oportunidad de incorporarse en Mupresa como Técnico Comercial y Técnico Superior de PRL en medianas y grandes empresas. Tras 8 años de trayectoria en esta compañía el ERE llevado a cabo por la empresa hizo que finalizara su carrera profesional en ella y se acogiera a varias ofertas temporales desarrollando una labor técnica en el área de prevención y calidad. Es en 2015 cuando comienza su trayectoria profesional en el ámbito 100 % comercial incorporándose en Lopez Freire como Delegado comercial de un nuevo área de ventas; vinos. Costa de Lugo y Asturias. Su labor se centró en la introducción y posicionamiento de vinos y algún producto gourmet en Restauración y hostelería. Durante tres años se dedicó a la captación, negociación y cierre de acuerdos comerciales orientados a la consecución de los objetivos de facturación, rentabilidad y captación de nuevo mercados hasta que en 2018 la compañía lleva a cabo un cambio en su orientación de negocio hacia el área de congelados cerrando la división de vinos y cesando a la estructura comercial nacional creada para ello.

Desde 2018 hasta la actualidad Jorge trabaja como Delegado comercial de Distribución para Adegas Terrae, un grupo bodeguero que tiene como objetivo crear una red de distribución a nivel Norte; Galicia y Asturias a través de la negociación de acuerdos con dicho canal y captación y soporte a la red comercial de distribución a través de la captación de cliente final.

Funciones:

-Gestión comercial íntegra de la creación y desarrollo del canal de distribución en vinos para el área norte.

-Captación de distribuidores y visitas directas a cliente final. Soporte y acompañamiento a red comercial de distribución para prospecciones, cobros, gestión de resultados, control de pedidos, coordinación del personal y aplicación de promociones. Negociación, resolución de incidencias a clientes y asesoramiento técnico comercial.

REFERENCIAS:

1) Hemos solicitado referencias a Antonio. Resp. Personal en Freire: "Sólo tengo buenas palabras sobre Jorge como trabajador y compañero". Su labor se centro en el mantenimiento de la zona a nivel de canal hostelería y su trabajo tanto a nivel de mantenimiento como de desarrollo fue óptimo. El motivo de cese se produjo porque la empresa decidió apostar por el área de congelados en detrimento de la división de vinos. La estructura comercial de esa división, 3 personas a nivel nacional entre las que se encontraba Jorge fueron cesadas.

2) Hemos contactado con el que fue su director territorial de fraternidad Mutresta de la zona noroeste, quien nos confirma cargo, fechas y funciones desempeñadas. Le define como una persona extrovertida y de fácil trato. Llega a cumplir con los objetivos y los clientes estaban contentos. El motivo de salida fue porque Aena contrató a sus técnicos y echó a los de Muprespa. Le recomienda.

- **SALARIO ACTUAL:**

Sus condiciones económicas se encuentran en 25.000br/an de Fijo + Variable.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Actualmente prioriza proyecto sobre condiciones económicas. Su objetivo no es el crecimiento retributivo, sino la posibilidad de incorporarse en un proyecto en el que pueda seguir creciendo profesionalmente. Sus expectativas económicas para el cambio se posicionan en los 28-32.000br/an + Variable.

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

Jorge no se encontraba en búsqueda activa de empleo. Está reconocido en su compañía pero valora la oferta de Osborne como su posibilidad de continuar la ilusión avanzar como profesional y persona en una de las compañías más consolidadas y con mayor soporte de marca. Para él es un prestigio representar su marca.