

Sales Hunters - Matrix de evaluación

Nombre del candidato: Luís M.

COMPETENCIAS	Bajo		Alto		COMENTARIOS
	1	2	3	4	
Comunicación efectiva	☐	☐	☒	☐	
Orientación al cliente	☐	☐	☒	☐	.
Creatividad y curiosidad	☐	☐	☒	☐	
Habilidades interpersonales	☐	☐	☒	☐	
Negociación	☐	☐	☒	☐	
Perseverancia	☐	☒	☐	☐	.
Trabajo en equipo	☐	☐	☒	☐	.
Motivación	☐	☐	☒	☐	
Candidato con total motivación y orientación al desarrollo de su actividad profesional en contacto directo con el cliente. Ambicioso. Orientado al cierre de acuerdos que generen beneficios para su consecución de objetivos. Hunter. Nos encontramos ante un candidato con alta motivación por desarrollar su actividad en una compañía estable que le ofrezca un desempeño con componente comercial directo con el cliente. Pese a su orientación a objetivos, no es un comercial de venta fría directa. Busca a través de su discurso conocer la necesidad e inquietud del cliente y en base a ello adaptar su argumentación generando no sólo solidez y respaldo personal y profesional, sino un vínculo más estrecho de empatía con el cliente.					