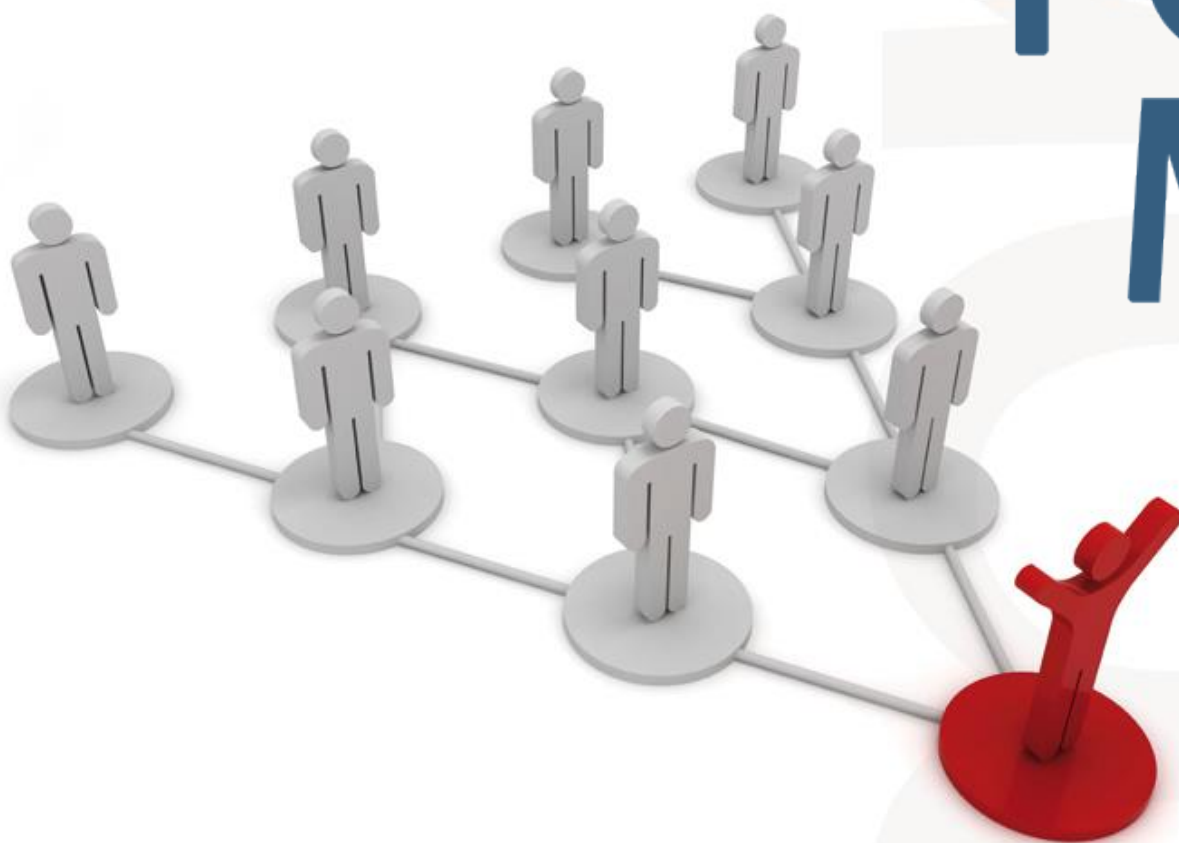


saleshunters
Especialistas en Comerciales

**IN
FOR
ME**

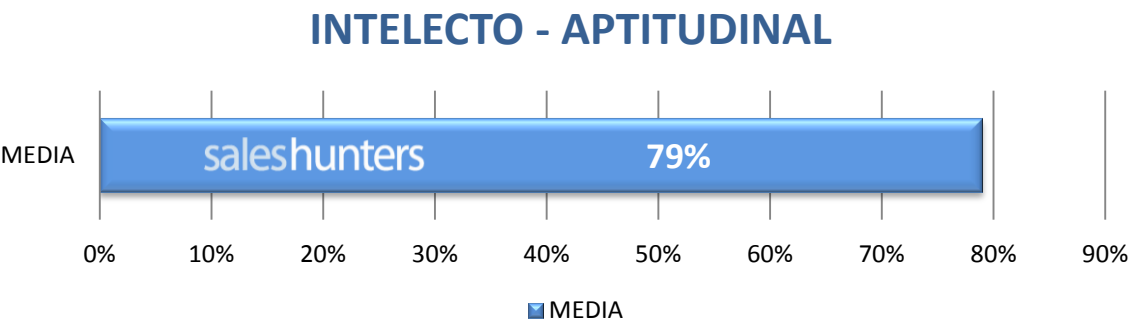


Nombre / Apellidos: **FRANCISCO JIMÉNEZ ESCUDERO**

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

Según la prueba de razonamiento lógico y numérico que ha realizado Francisco, el candidato ha obtenido una puntuación por encima de la media que indica una elevada capacidad de razonamiento general, siendo un candidato que está acostumbrado a la toma de decisiones dentro de su ámbito de actuación.

Aporta un nivel de interlocución fluido, argumentado y de respuesta rápida. Aporta agilidad en el análisis de la información y en la transmisión de sus repuestas.

Acostumbrado al razonamiento analítico como base de su día a día, gestionando carteras de inversión y operaciones de financiación para clientes, trabajando tanto con operaciones mentales como con operativas de análisis en estudios numéricos, de márgenes, de variables, costes,....

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



Candidato con un perfil competencial sólido y de manera global alineado en las distintas áreas de la parte comercial. Aporta un perfil de alta orientación al cliente, a su asesoramiento como constancia hacia ventas a medio/largo plazo, perseverante y con capacidad autónoma para gestionar de manera activa su propia organización comercial y gestión operativa.

PUNTOS FUERTES	ÁREAS DE MEJORA
Candidato que muestra una alta tolerancia a la frustración. Es un perfil sólido en su sector de actividad, trabajando con carteras de clientes de importes elevados, anticipándose a necesidades para revertir de manera positiva posibles situaciones de venta. Analiza las distintas opciones antes de dar una respuesta a su interlocutor.	Francisco, cuenta con una buena capacidad de comunicación, siendo una persona que otorga mucha claridad a la transparencia aunque esto suponga que a corto plazo no alcance el objetivo marcado. Los objetivos son importantes para él, pero no por encima de las otras variables del proceso de venta.
Candidato con una alta orientación al cliente, a entender necesidades reales para alcanzar resultados a largo plazo. Busca que sus clientes le sigan en su labor comercial, otorgando mucha importancia a la palabra a asesoramiento como base de su fin comercial. Cuenta con buenas habilidades interpersonales para gestionar de manera proactiva las distintas fases del proceso de venta.	
Francisco es una persona con clara iniciativa. En la actualidad, gestiona de manera global una oficina de BBVA, siendo el responsable de la cuenta de resultados de la misma, innovando en estrategias de acción. Su objetivo final es hacer crecer el negocio de la plaza.	

Informe de resultados Motivacional

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.

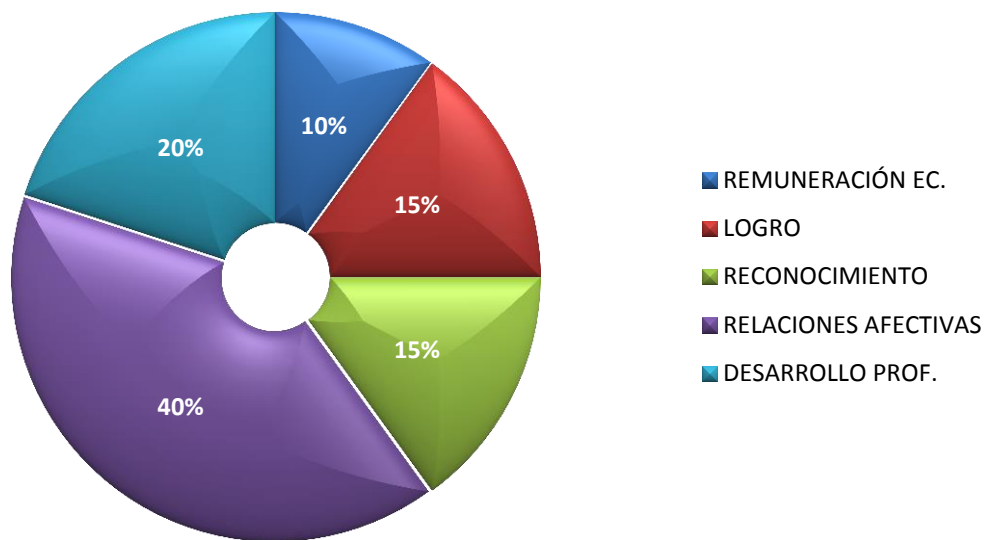
Relaciones afectivas / Afiliación:

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

Candidato que basa su cambio motivacional en una organización hacia posiciones que impliquen relaciones sociales en distintos planos. Otorga mucha importancia a la satisfacción global del equipo, de superiores y del cliente. Busca salir de banca tradicional hacia nuevos retos, no siendo tan importante el paquete retributivo del proyecto si le supone un crecimiento personal y profesional.

Le gusta la empresa, la venta consultiva, el crecimiento en operaciones que puede tener. Es una persona que buscará alcanzar el mayor número de operaciones posibles hacia el logro marcado, sin perder de vista la parte personal de la venta.

Su última banda salarial es de 30000 € b/a + 5000 € b/a + beneficios de empleado de banca. Busca proyecto.