

saleshunters
Especialistas en Comerciales

**IN
FOR
ME**

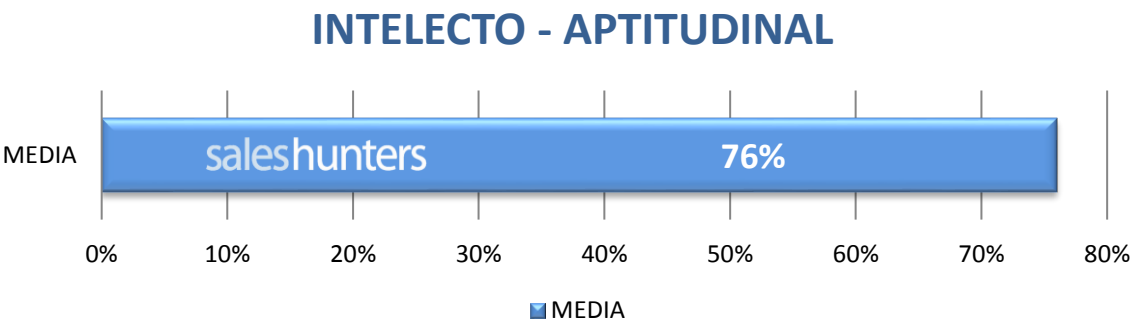


Nombre / Apellidos: **BORJA PRIETO**

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

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

Nos encontramos ante un candidato con perfil junior a nivel comercial pero con gran potencial de crecimiento y desarrollo en la compañía, gracias tanto a sus aptitudes comerciales como a su posibilidad de liderar equipos en un medio plazo.

Pese a contar con una formación de Grado en Fisioterapia, sí se ha formado en Marketing y Ventas a través de un Master, vinculándose de esta manera hacia el ámbito más comercial. Compaginó trabajo y estudios aunque sus experiencias más reseñables han sido Forletter y actualmente en Brandoccs, donde ha continuado su gestión comercial con grandes cuentas y en negociaciones más complejas.

Principalmente y a través de esta última compañía, ha adquirido la experiencia y los conocimientos necesarios para llevar cabo operaciones de volumen y con clientes más difíciles. Pese a no contar con formación a nivel financiera o legal, realmente posee competencias que le permitirán conseguir éxitos de ventas en la compañía.

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:

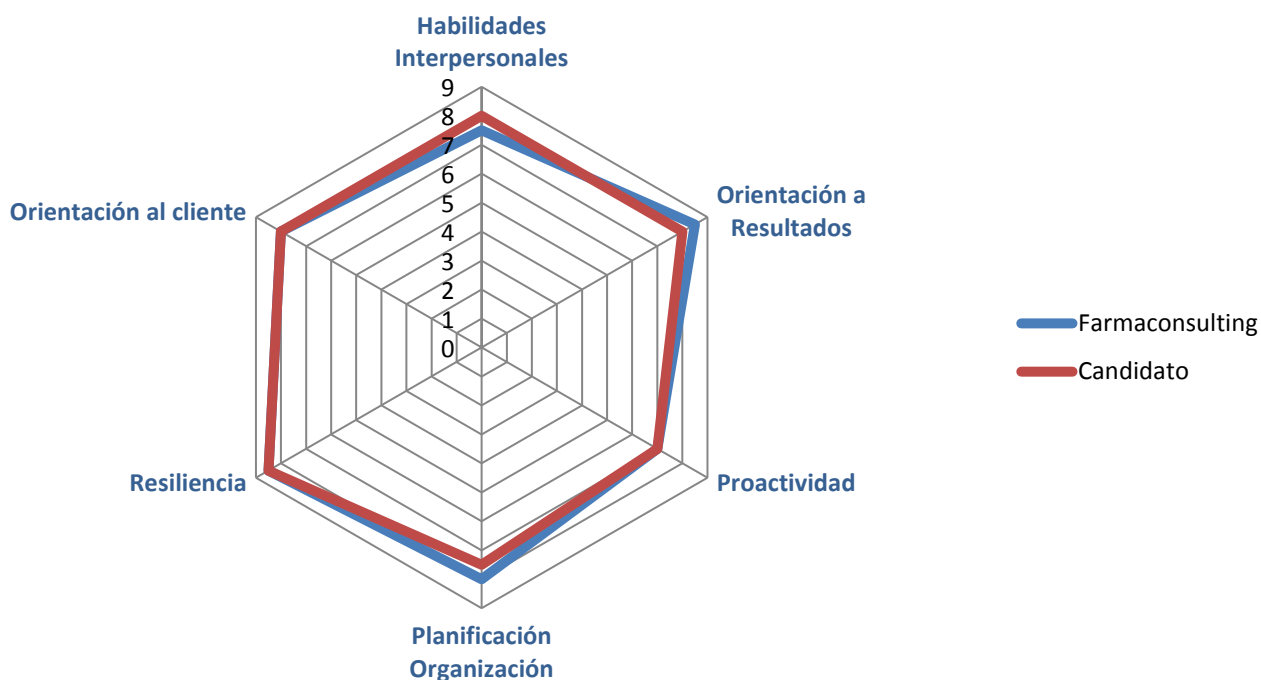
Tener una actitud de constancia ante los procesos de venta. Sobreponerse con facilidad a los fracasos comerciales y a las dificultades, luchando hasta el final aun cuando la venta parezca imposible o llena de obstáculos

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 cuyo principal valor en su orientación hacia el logro, unida a motivación por aprender y desarrollarse además de su capacidad de adaptación y versatilidad. Inquieto, curioso y en aprendizaje constante. Su vinculación al mundo de deporte (habiendo sido futbolista profesional) le ha otorgado valores relacionados con la capacidad de lucha, competitividad, constancia hasta conseguir los objetivos así como el trabajo en equipo. Con un buen plan de formación, conseguirá ser un comercial de éxito.

PUNTOS FUERTES	ÁREAS DE MEJORA
ORIENTACIÓN HACIA EL LOGRO. Principal virtud y competencia de Borja. Candidato con clara tendencia al éxito, ofreciendo varios ejemplos de buenos resultados obtenidos durante su carrera. Altamente motivado hacia la consecución de los objetivos, ambicioso, emprendedor y luchador.	Candidato con perfil junior pero de gran competencial. Como área de mejora situamos la falta de formación en el sector. No obstante, cuenta con actitudes que le harán superar esta carencia sin problema.
PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN. Borja considera vital este punto para optimizar el tiempo y la rentabilidad del negocio. Establece una planificación semanal los viernes que desglosa semanalmente evitando imprevistos. Acostumbrado a trabajar a través del CRM y con agenda para la planificación de visitas y generación de propuestas económicas.	
RESILIENCIA. Jovial y vital, sin miedo al reto ni a las dificultades. Activo, directo y seguro de sí mismo. De gran capacidad de lucha, ejecución y con ideas claras. Actitud positiva y emprendedora.	

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.

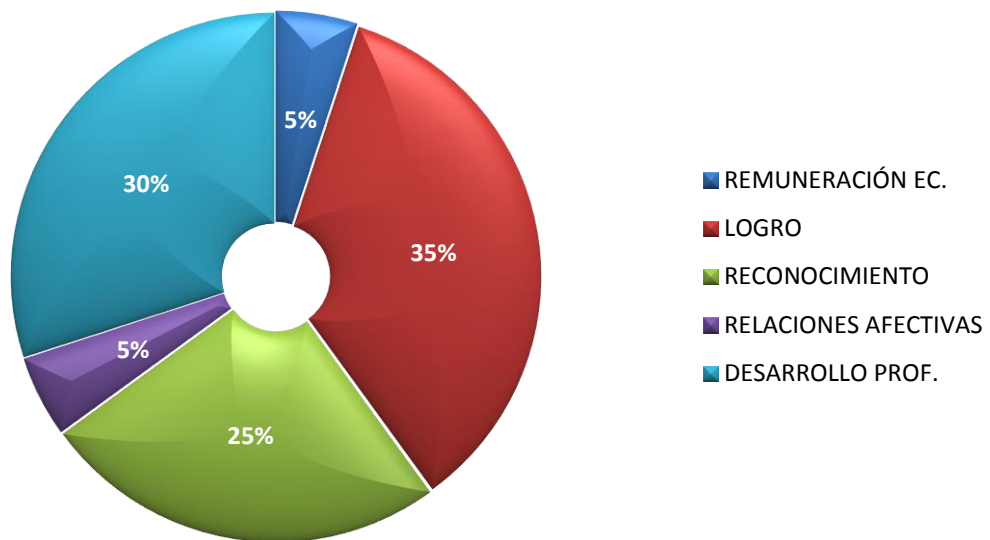
Relaciones afectivas / Afiliación:

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

Borja ha llegado recientemente a un acuerdo de salida con Branddocs aún sin fecha determinada. Al formar parte de una Start up desde hace ya casi 4 años, ha tomado la decisión de buscar un nuevo reto profesional que le permita formar parte de una compañía líder, con mayor estructura así como posibilidades de desarrollo interno.

En este sentido y en relación a lo destacado en el informe, manifiesta un claro interés de encontrar una compañía solvente, que le suponga un reto y un logro así como la posibilidad de crecer verticalmente y asumir nuevas responsabilidades en el futuro, una vez domine el negocio.

Le interesa aprender, descubrir nuevas negociaciones y conseguir de nuevo éxitos profesionales.