

saleshunters
Especialistas en Comerciales

**IN
FOR
ME**

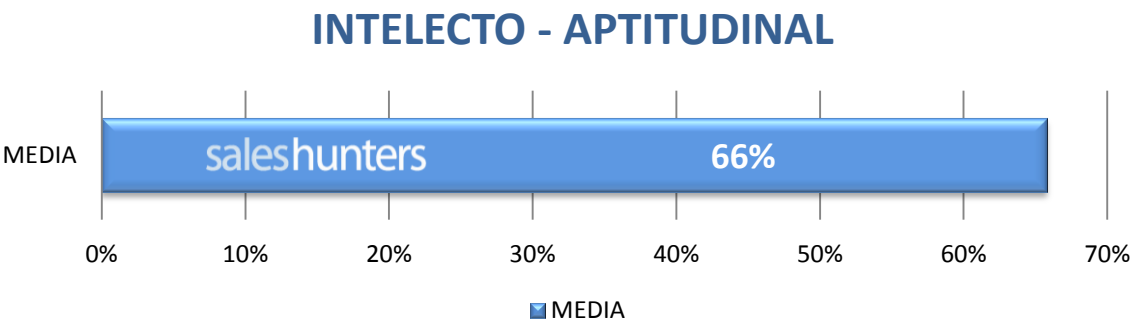


Nombre / Apellidos: **ROCÍO QUINTELA ARRUÑADA**

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

Rocío ha obtenido en nuestra prueba, una puntuación intermedia que indica una capacidad de razonamiento general situada en la media normativa.

Es una persona acostumbrada a la parte comercial en empresa propia y a la parte comercial y de análisis con su experiencia en Arriaga Asociados, aportando su visión jurídica para la viabilidad de las operaciones a través de dicha experiencia y de su formación. Resuelve problemas de manera eficiente y mantiene iniciativas para potenciar la optimización de los proyectos en los que ha formado parte.

Mantiene un nivel de interlocución que le permite comprender y trabajar la información planteada de manera ágil. Es una persona cercana, adaptada al interlocutor y que trabaja una interacción activa con el cliente, con un lenguaje adaptado al nivel cultural del mismo para evitar problemas de información.

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

Candidata con buenas habilidades interpersonales y una orientación al cliente alta, aportando argumentaciones sólidas y basadas en datos contrastados. No pierde de vista la cercanía con su interlocutor. Mantiene una buena capacidad de iniciativa materializada en sus empresas propias, orientación hacia el desarrollo de un proyecto con las aperturas y formaciones en distintas oficinas de Arriaga Asociados, así como una capacidad de planificación adecuada tanto en la parte operativa como comercial de cualquier negociación.

PUNTOS FUERTES	ÁREAS DE MEJORA
ORIENTACIÓN AL CLIENTE. Para Pilar es la base de cualquier negocio. Es una persona con alto compromiso con los mismos y con sus necesidades a la hora de enfocar el servicio o producto que comercializa. Maneja de manera empática y cercana las distintas fases del proceso de venta.	Rocío es un perfil que hace entender de manera clara y argumentada la información que desea señalar, pero en ocasiones sería necesario potenciar la capacidad de síntesis de dicha información.
PLANIFICACIÓN. Ha trabajado con objetivos tanto personales como con ratios de conversión y facturación en su última experiencia. Para alcanzarlos y no perder ventas, se ha manejado con una estructura consolidada a nivel de planificación tanto en la parte comercial de captación de clientes como en la redacción de demandas y demás trámites.	Mantiene una buena capacidad de lucha por los proyectos y por el crecimiento de los mismos, pero en ocasiones se puede “desmotivar” un poco si siente que hay poca autonomía a la hora de proponer alternativas de mejora.
PROACTIVIDAD. Es una persona que mira siempre por el crecimiento constante de un negocio, sea personal o externo. Le gusta aportar sus conocimientos e iniciativas que puede observar del trato directo con cliente o en su labor comercial de calle o de oficina.	

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.

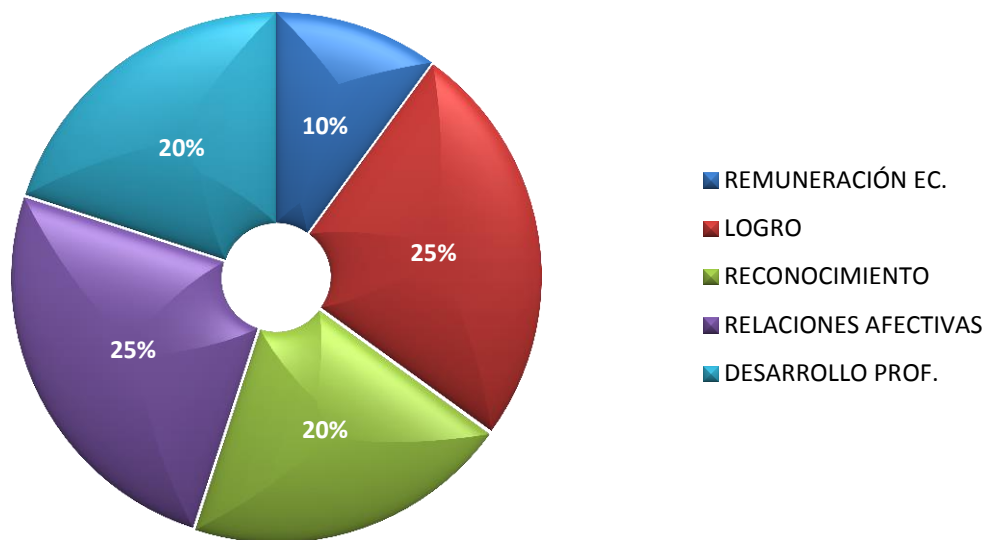
Relaciones afectivas / Afiliación:

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

Rocío basa su cambio motivacional hacia una organización que valore su esfuerzo constante, donde pueda marcarse objetivos con los que crecer de manera profesional (no necesariamente de manera vertical), así como una compañía con relaciones afectivas positivas donde se pueda interaccionar para el crecimiento común de ese proyecto.

A nivel posición, y tras informarse, se encuentra cómoda con el sector de actividad, ya que permite combinar tanto la parte comercial como la parte financiera y jurídica a la hora de saber la viabilidad de una operación. Es una persona de retos y de aprendizaje constante, que se ha adaptado a sectores de actividad muy diversos a lo largo de su experiencia.

A nivel salarial, su última banda ha sido de 24000 € b/a + variable sin techo.