

Sales Hunters - Matrix de evaluación

Nombre del candidato: 52142

COMPETENCIAS	Bajo		Alto		COMENTARIOS
	1	2	3	4	
Comunicación efectiva	☐	☐	☐	☒	
Orientación al cliente	☐	☐	☐	☒	
Creatividad y curiosidad	☐	☐	☐	☒	
Habilidades interpersonales	☐	☐	☐	☒	
Negociación	☐	☐	☐	☒	
Perseverancia	☐	☐	☐	☒	
Trabajo en equipo	☐	☐	☐	☒	
Motivación	☐	☐	☐	☒	
Jordi tiene un Grado Medio en Electrónica y Electricidad y ha realizado cursos de técnicas de venta porque desde siempre le ha llamado la atención estas funciones. El gusto por el sector comercial se afianzó cuando estuvo trabajando para Mahou- San Miguel a nivel nacional, tenía bajo su cargo 12 personas en Taskforce y dentro de las funciones estaba hablar con distribuidores para comentarles las ofertas que ellos tenían y con ello poder conseguir que ellos les indiquen: Restaurantes, Bares o rutas para que se presenten y ofrezcan estos productos, por cuestión de campaña se acabó la relación laboral pero la recordaba con mucho cariño. Posteriormente continuó realizando funciones comerciales con Aqua Services en Valencia y básicamente era comercial de calle; poco después Bellsolá se interesa por él y le ofrece una oferta laboral con responsabilidad y decide tomarlo como un reto personal y profesional. Ha tenido experiencia en el sector de las telecomunicaciones (Orange) en donde se dirigía a Pymes y grandes cuentas; por tema de traslado de domicilio tuvo que dejar esta empresa y finalmente estuvo en Sierre de Yeste en donde se dedicaba a la producción y comercialización de Bollería, indica que fue un proyecto muy bonito y gratificante pero que el dueño se jubiló y cerró la empresa. Consideramos que por su trayectoria profesional en distintos sectores, Jordi es buen candidato a entrevistar, cuenta con habilidades comunicativas, comerciales y además se nota que le gusta el sector comercial, lo vive como parte de sí mismo.					