

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 50599

Marcos Sexto Marcote

- **EDAD:**

43 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato con Formación Profesional Superior en Delineación Industrial. Comenzó su trayectoria profesional en ventas por competencias personales y profesionales motivado por una ambición sana de crecimiento profesional .

Candidato con una trayectoria profesional de más de 15 años en el área más puramente comercial "de Calle". Tras una larga trayectoria en el sector de hostelería como camarero y co-propietario en negocios del canal. Procedente de un entorno familiar ligado a la venta; familia con negocio en la hostelería, Marcos inició su andadura en el área más puramente comercial con la oportunidad que le brindó Vázquez y Carballosa. Durante casi 7 años desarrolló una labor una labor comercial de desarrollo y posicionamiento de rutas con especialización en vinos. Su siguiente experiencia supone el paso a fabricante en este caso del mundo del café.

Esta experiencia supuso uno de sus saltos cualitativos más importantes a nivel profesional. Su labor no sólo se centró en el desarrollo de cliente final sino en la consolidación de la red de distribución en la zona asignada , (3,1años). La política de comisionamientos de la compañía. La oferta en mano que suponía un crecimiento profesional con Lavazza suponen su cambio profesional a dicha compañía también desarrollando una labor de venta a través del canal de distribución. Tras 1,4 años, recibe la oferta de Jacobs Douwe como Área Manager desarrollando su labor comercial en el canal de distribución de Zona Noroeste. Durante 3 años gestionó de forma íntegra los acuerdos con distribución, orientando su labor comercial al cierre de negociaciones con cliente final y apoyo a las redes comerciales.

La oferta en mano en un puesto de nueva creación de la compañía Commer Galicia, suponen su cambio a la empresa en la que trabaja actualmente como Delegado comercial de Coruña y Vigo.

Funciones:

-Consolidación, desarrollo y gestión de las redes comerciales de distribución a nivel de valoración de acuerdos, volúmenes, márgenes de rentabilidad, apoyo a la red comercial para el crecimiento en numérica de kilos y clientes a través de negociaciones finales propias.

Reporte y análisis de datos.

Desarrollo de política comercial en calle acorde a los parámetros establecidos en relación a la consecución de objetivos marcados.

A nivel competencial nos encontramos con un candidato con un perfil comercial puro y una total orientación al canal hostelería por vocación y alto conocimiento. Con una trayectoria profesional de más de 15 años en una labor de venta, captación-desarrollo de clientes para la consecución de objetivos marcados. Marcos cuenta con una trayectoria profesional ascendente en la que la responsabilidad sobre la generación de nuevo negocio ha sido su tónica profesional. Durante la entrevista detectamos las siguientes competencias personales y profesionales: El candidato manifiesta un nivel elevado en la competencia planificación-organización frente al resto de las competencias evaluadas. Se trata, pues, de una persona que otorga mucho valor a la organización y distribución del tiempo y de las tareas. Otorga, una gran importancia a la consecución y el logro de las metas establecidas en su trabajo. Se trata de una persona que no se conforma con resultados medios sino que siempre busca obtener el mejor resultado. Se trata de una persona con elevadas capacidades para llegar a acuerdos, incluso con clientes complicados y en situaciones complejas o poco usuales. En sus negociaciones siempre tiene en cuenta los deseos y exigencias de la otra parte y lleva a término el acuerdo de forma convincente y clara. Con una alta motivación por encontrar la estabilidad y proyección en una compañía fabricante consolidada, consideramos su candidatura una apuesta de éxito comercial.

- **REFERENCIAS:**

Ramón Gomá (Jefe de ventas Nacional): “ Se adaptó bien y funcionó bien como comercial tanto en su trato directo con clientes, como en la consecución de los objetivos marcados. Comercialmente es bueno. Su salida nos perjudicó.

Alejandro Alvarez(Gestor de Zona).” Buenos recursos comerciales, competente, cumplía objetivos. Buenas actitudes y aptitudes como profesional. Sabe trabajar en equipo. “

- **SALARIO ACTUAL:**

Sus condiciones económicas se encuentran en 30.000br/an +3.000 de Variable.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Actualmente prioriza proyecto sobre condiciones económicas. Su objetivo no es el crecimiento retributivo, sino la posibilidad de incorporarse en un proyecto dentro de su sector de forma estable con autonomía en negociación.

- **PROYECTO OSBORNE:** (porque le interesa el proyecto)

Manifiesta una alta valoración personal y profesional sobre la empresa y su portafolio de productos. Su consolidación profesional se ha gestado en el desarrollo de la actividad que se demanda en esta vacante. Considera que es una empresa y proyecto estable donde poder ofrecer y desarrollar las competencias y conocimientos comerciales adquiridos durante estos años.