

Sales Hunters - Matrix de evaluación

Nombre del candidato: 51942

COMPETENCIAS	Bajo		Alto		COMENTARIOS
	1	2	3	4	
Comunicación efectiva	☐	☐	☐	☒	
Orientación al cliente	☐	☐	☐	☒	
Creatividad y curiosidad	☐	☐	☐	☒	
Habilidades interpersonales	☐	☐	☐	☒	
Negociación	☐	☐	☐	☒	
Perseverancia	☐	☐	☐	☒	
Trabajo en equipo	☐	☐	☐	☒	
Motivación	☐	☐	☐	☒	

Ariadna tiene estudios en teatro e interpretación; mientras estudiaba realizaba trabajos temporales en hostelería y es aquí cuando siente que por tener una personalidad extrovertida, podría ser buena vendedora. Su trayectoria profesional ha estado vinculada al sector de los Seguros; los últimos 11 años ha estado trabajando en la MUTUA MADRILEÑA, en donde inició como teleoperadora de siniestros, su función consistía en asesorar a los clientes y se enfocaba en el *customer experience*. Posteriormente abren una nueva rama de servicio: Seguros Hogar y junto a ella le acompañaron 3 personas más; tuvieron que montar todo desde cero, desde el diseño de las campañas para mostrar el producto, ampliaciones de las pólizas, análisis de los principales competidores, *mystery shopper*; además de las formaciones a las nuevas incorporaciones, desarrollo del piloto informático, atención al público. Logró que su equipo pase de 3 a 12 personas y recuerda esta experiencia como una de las más

gratificantes; afirma que tiene mucha inclinación por las personas pero no deja de lado los objetivos planteados por la compañía, es una persona empática y considera que esto le hace tener un mejor liderazgo. Aunque no dejaba de formarse en todo ese tiempo; decide dejar la compañía por un desarrollo personal y se va a Francia, en donde ha estado cursando: Coaching y Liderazgo, Gestión de Tiempos, Productividad, Atención al público; entre otros. Consideramos que Ariadna es una candidata potencial para la posición de Team Leader porque tiene el ADN Comercial pero que además lo sabe trasladar con un liderazgo colaborativo; menciona que para ser buen comercial se tiene que saber escuchar, se tiene que tener empatía y sobre todo se debe saber generar confianza.