

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 48429
Jesús Díez

- **EDAD:**

37 años

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato con un nivel académico medio en relación a CFGS en Administración y Contabilidad. Ha realizado adicionalmente cursos en técnicas de venta y Excel, especializándose en la última etapa en formación dirigida a jefatura de ventas y liderazgo de equipos.

Jesús comienza su andadura comercial en el año 2003 para el Grupo Citibank, realizando además las prácticas en Caja España. Sus inicios en canal hostelería empiezan con CADIMA en mercado nocturno para empresa distribuidora de Coca Cola, donde gracias a sus resultados lo promocionan a Jefe de Equipos siempre dentro del sector de Hostelería. Un año y medio más tarde lo ascienden a Jefe de Ventas, llevando un equipo de 12 personas.

En su última etapa con la compañía, ha llegado hasta realizar funciones de controller financiero gracias a sus conocimientos adquiridos, sin dejar de lado su contacto directo con los clientes de hostelería.

Ante la imposibilidad de tener un crecimiento mayor en Cadima, decide aceptar la oferta de Cacaolat bajo la posición de Gestor de distribuidores. Se ha responsabilizado de una zona amplia como Area manager trabajando de nuevo con clientes de hostelería.

A nivel competencial, destacamos las siguientes:

Se muestra como una persona organizada, es estructurado, buscando una planificación a 15 días vista, acostumbrado a trabajar con sistemas de gestión CRM. La media de visita ronda entre 15-25 al día, intentando mantener una rotación mínima de mensual. En situaciones de imprevisto muestra gran agilidad de actuación, se muestra directo y con gran capacidad para tomar decisiones.

Su mayor logro ha sido recuperar uno de los clientes más importantes de España, siendo una persona muy dedicada y comprometida con su trabajo, totalmente enfocado al logro. Es optimista y aporta buena capacidad y tolerancia al NO.

Frente al cliente defiende relaciones de confianza, como una persona que pueda aportar a la rotación y aumentar la facturación de su cliente.

En una negociación busca una rentabilidad para el negocio, donde ambas partes puedan salir beneficiados. Fomentando la buena organización, gestión y sobre todo un buen entendimiento de las necesidades de su clientes.

Jesús se define como una persona persuasivo, de alta capacidad de relacionarse con el cliente, siendo una persona organizada, estructurada y profesional.

- **REFERENCIAS:**

- Pendiente solicitar

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente percibe 30000fb/a más 12000 eur en retribución variable

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Manifiesta estar dispuesto a bajar sus condiciones económicas actuales a 27000 eur en fijo bruto/anual más variable, por entrar en una compañía como Osborne.

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

Candidato con el que nos pusimos en contacto de manera directa para explicarle el proyecto. Demuestra interés desde el primer momento al estar interesado en formar parte de un entorno multinacional. Además de contar con familia andaluza quien le ha inculcado su motivación hacia la compañía, cuenta también con conocidos relacionados con la compañía quien le han recomendado su participación en el proceso.