

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 53062

Jorge Fuertes Fernández

- **EDAD:**

32 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato de 32 años con una carrera profesional que comienza en 2006 como aprendiz de interiorismo y decoración para Plasterplas. Durante nueve años su dedicación prioritaria se desarrolla en este oficio compaginando con otras experiencias profesionales en el mundo de la restauración y la hostelería.

A lo largo de estos años; 2006-2015 estuvo como encargado de un importante establecimiento de hostelería nocturna con un equipo de más de 35 personas a su cargo. Realizó numerosas acciones de coctelería para la empresa que le brindó en 2015 su primera oportunidad como profesional en el área de ventas; Zadibe.

Durante casi tres años ha desarrollado la labor comercial de Delegado en Canal hostelería en Asturias. Ha gestionado, dado soporte y desarrollado la zona a través de una labor comercial directa enfocada al cliente final como dando soporte a los tres distribuidores más importantes en la zona en el ámbito de vinos y espirituosos.

Funciones:

- Formar y fidelizar a los vendedores de los distribuidores, recogiendo a su vez información del mercado
- Identificar clientes potenciales, de Hostelería y actualizar la cartera de clientes con aprobación de su Director Regional
- Planificar rutas semanales y reportar a su superior inmediato las actividades y prioridades de cada visita.
- Elaborar los informes comerciales periódicos con el resto del equipo, informando sobre el posicionamiento de la marca y en función de los objetivos y planes marcados.
- Consecución de los objetivos marcados por parte de la compañía.

REFERENCIAS:

Hemos contactado con su Director Territorial en Zadibe; Jose María.

"Ha sido una gran pérdida para la compañía. Se trata de un extraordinario trabajador y persona. Honesto, con un sólido conocimiento de la distribución y hostelería de Asturias así como una base técnica en el mundo del vino que le valida ante catas o clientes de alto valor en ese área. Ahora que estoy valorando su zona, nos damos cuentas del enorme y gran trabajo realizado por Jorge a nivel de clientes y distribuidores. Hizo crecer más de un 20% la facturación en una zona acaparada por la competencias. Es un valioso comercial al que le espera un futuro brillante".

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente se encuentra en situación de búsqueda activa de empleo. Su última retribución era de 35.000+V.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Valora proyecto y empresa por encima de las condiciones económicas, no obstante le gustaría conservar una retribución similar a la banda salarial en la que se encontraba desde la consciencia de su situación. Expectativas 30-35.000br/an + Variable.

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

Manifiesta una alta valoración personal y profesional sobre la empresa y su portafolio de productos. Considera que es una empresa y proyecto estable donde poder ofrecer y desarrollar las competencias y conocimientos comerciales adquiridos durante estos años. Valora la política de Osborne hacia el cliente como una política muy afín a su perfil competencial.