

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 48657
Álvaro de la Hoz

- **EDAD:**

40 años

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Álvaro aporta un nivel formativo medio. Terminó COU y comenzó su andadura trabajando para el Ministerio de Defensa, donde continuó estudiando la Licenciatura en Derecho que no llegó a finalizar. Fue Cabo Primero de las Fuerzas Armadas durante 8 años, hasta que en el año 2004 toma la decisión de redirigir su carrera hacia el ámbito de las ventas.

Se incorpora en Mapfre como Agente comercial de seguros dirigiéndose a cliente particular y empresa. Promociona, teniendo un equipo de 3 personas a su cargo, y después de más de 4 años, decide negociar su salida al no llegar a un acuerdo con respecto al tipo de contratación.

Es en el año 2010 cuando comienza su experiencia en canal hostelería a través de Selling Consult y equipos comando de Mahou. Trabaja a nivel nacional en un proyecto para Hostelería, trabajando como distribución y venta directa.

En 2012 y ante la inestabilidad del proyecto, decide cambiar de sector e incorporarse en Salerm Cosmetics; sin embargo se dará cuenta de que lo que realmente le gusta es la hostelería, decidiendo regresar a través de Maxxium.

Le contratará Adecco primer como promotor, promocionándole después a Coordinador Nacional. En 2016 finaliza el proyecto y aunque le ofrecen una posición en Madrid, Álvaro decide continuar residiendo en Valladolid.

Actualmente trabaja como Gestor Comercial para una bodega pequeña con diferentes vinos de Ribera y Verdejo. Es responsable de toda el área norte en la gestión de distribuidores para Hostelería, gestionando además las cuentas clave de Valladolid.

A nivel competencial, destacamos las siguientes:

Versatilidad, estamos ante un candidato con experiencia en diferentes sectores, adaptable, y con actitud positiva hacia los cambios. Con facilidad para entablar negociaciones con diferente tipo de interlocutor. Manifiesta además buenas habilidades interpersonales y sociables, siendo asertivo y comunicativo.

Acostumbrado a trabajar por objetivos, muestra compromiso hacia los mismos destacando diversos logros y éxitos conseguidos en su carrera. De gran vocación comercial, disfruta de su trabajo y muestra implicación en todos los sentidos. Por último, destacar su orientación hacia el logro, siendo una persona ambiciosa y de retos.

A nivel personal vemos una persona sincera, asertiva y segura de sí misma. Él mismo se define como una persona implicada, con estabilidad y buena capacidad de trabajo en equipo, además de contar con la habilidad de detectar las necesidades del cliente de manera rápida.

- **REFERENCIAS:**

- Nos hemos puesto en contacto con uno de los Coordinadores de Adecco para Maxxium, quien nos confirma sus inicios como promotor y su ascenso. Le define como un buen trabajador, dispuesto, organizado y que cumple con los objetivos, "totalmente recomendable".

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente percibe 27000fb/a más 5% en función de ventas.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Candidato que manifiesta no estar en búsqueda activa de empleo, sólo interesado en formar parte del grupo Osborne. Estaría dispuesto a bajar sus condiciones salariales hasta un mínimo de 22000fb/a por formar parte de la compañía.

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

Le interesa el proyecto de Osborne por sus marcas, y reconocimiento a nivel mundial. Considera que puede aprender mucho de la compañía y también aportar él toda su experiencia y conocimiento del sector, tanto en venta directa como en canal distribución.