

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 52257
OSCAR PEREZ

- **EDAD:**

39 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato con un nivel académico medio en relación a Bachillerato. Aporta formación complementaria en relación a cursos que ha ido realizando a lo largo de su carrera profesional a nivel de Marketing, Comercial Exterior y Ventas.

Siempre ha tenido un carácter muy emprendedor y de gran visión de negocio. Sus inicios profesionales fueron en el sector de la construcción llegando a montar su propio negocio de excavadoras, pero en 2010 viéndose envuelto en un momento complicado en el sector, decidió aprovechar una oportunidad para adentrarse en AHV en la compra / venta de maquinaria Industrial. El proyecto dura cuatro años hasta que decide aceptar un nuevo reto internacional de 9 meses en Shanghai.

Una vez de vuelta a Barcelona comienza su trayectoria en Horeca de la mano de Sidras Kopparberg, donde su función principal estaba en la captación y gestión de distribuidores (y clientes finales más representativos) para la introducción y comercialización del producto, muy dirigido a un target de consumidor muy concreto. Los resultados fueron excelentes y lo promocionan a Area Sales Manager donde prácticamente 6 meses al año los pasaba en Mallorca, motivo por el que decidió salir de la compañía, ya que recientemente había sido padre y le fue incompatible con su vida personal.

Actualmente y desde hace relativamente poco, está en una empresa de venta de camiones. Pero busca volver al sector Horeca.

A nivel competencias comerciales, destacamos:

Se observa en el candidato habilidades óptimas para una buena gestión y planificación de procedimientos. Le gusta seguir una metodología de trabajo manteniendo clara la estrategia comercial, siendo ágil frente a imprevistos actuando con decisión y coraje. Muestra habilidades para trabajar con CRM y hojas de cálculo, manteniendo siempre al día los reportes y la gestión de clientes.

Es ambicioso y luchador, busca establecer líneas para la consecución de objetivos a través de la capacidad estratégica, analítica y visión de negocio. No se rinde fácilmente y en situaciones complicadas busca soluciones, siempre a través de un buen análisis de la situación y visión 360º del entorno.

Frente al cliente defiende relaciones transparentes, huye de aparentar algo que no es, le gusta mostrarse natural manteniendo buen trato y buena relación, siempre con cordialidad y confianza. Siendo su principal objetivo apoyar al cliente en su negocio y hacerle vender más, ya que de esta manera la empresa que representa también facturará más.

Ante la negociación busca el objetivo, a través de la buena capacidad de escucha, habilidades estratégicas para guiar la negociación, ser firme, claro y flexible en momentos claves y tener la capacidad de llegar a un punto medio donde ambas partes puedan salir satisfechas.

REFERENCIAS:

Hablamos con Jose Ignacio Rodriguez (Jefe de Ventas de Sidras Kopparberg)

Nos habla muy bien de Oscar, confirmando tanto el tiempo que estuvo colaborando con ellos como los cargos que ocupó dentro de la compañía.

Lo define como una persona que siempre ha cumplido objetivos, se ha mostrado siempre muy implicado y responsable con sus obligaciones, siendo un ejemplo para para la compañía en todos los aspectos. Recomendándolo como un excelente comercial.

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente está en 37k + Variable

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Está dispuesto a bajar si ve la posibilidad de entrar en una gran compañía y volver a Horeca. Sus expectativas mínimas están en 32k + Variable.

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

Considera Osborne la posibilidad de dar un salto a su carrera, sobre todo por la calidad del producto, por la gran compañía que es y por poder volver a un sector que le apasiona.