

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 51971
Joaquim Hermosa

- **EDAD:**

44 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato con un nivel académico medio en relación a la Educación General Básica. Posteriormente decidió ampliar su formación a nivel de formación complementaria en relación a ventas.

Empezó con 15 años en empresa familiar (mayorista de perfumería) donde empezó como mozo de almacén hasta poco a poco llegar al departamento comercial donde realmente descubrió su vocación.

Hasta que a través de un amigo suyo le ofrece la posibilidad de entrar en la distribuidora familiar en el Café donde estuvo 4 años como operador de Vending para canal Horeca. Hasta que por motivos de ambición de crecimiento profesional entra en Cafés Cornellá como comercial para la zona del Maresme para canal Horeca donde tuvo un recorrido ascendente hasta responsabilizarse del equipo de autoventas y de la zona de Barcelona para la prospección y captación de nuevos clientes.

Hasta que un distribuidor oficial de Heineken le ofrecen la posibilidad de entrar en la compañía para la distribución de la línea de Café y Cerveza para la zona del Vallés y Maresme. Cuatro años más tarde le ofrecen la posibilidad de entrar a empresa fabricante de aceituna para un proyecto de abrir mercado para Catalunya, Baleares y Aragón para canal distribución, pero el proyecto no salió como esperaba y buscó un cambio hasta entrar en empresa que vende productos liofilizados en forma de polvo para la gama de; Frappes, chocolates la taza, Iceteas y granizados, Al igual que horchata, chocolate a la taza, Topping-siropes, helado SOFT, y cremas heladas de café y chocolate tanto a nivel de canal distribución como gran cuenta de Hostelería para la zona de Catalunya, Baleares, Valencia, Aragón y Navarra, donde sigue en la actualidad.

A nivel competencias comerciales, destacamos:

Candidato que muestra buen nivel de organización y gestión, ofrece una gestión a semana vista con total autonomía para la gestión de sus rutas, visitas y procedimientos. Acostumbrado a trabajar con plantillas de trabajo y reportes, no obstante también ha trabajado con CRM y sistemas de gestión.

Se siente muy orgulloso de hacer crecer su zona a través de una gran implicación, compromiso y total visión comercial para remontar una zona que había estado muy descuidada y difícil. Mostrándose como una persona de gran capacidad de esfuerzo y afán de superación. Sobre todo a base de constancia, visitas y trato. Siendo una persona muy responsable y que disfruta de la acción comercial. Manteniendo una alta visión de ambición y afán de superación.

Frente al cliente defiende relaciones comerciales, generando empatía y sobre todo compromiso. A través de un perfil ágil y resolutivo buscando una estrecha relación que fomenten la fidelidad. Siendo su principal objetivo la transparencia y sobre todo el servicio.

En una negociación busca conocer las necesidades para poder cubrirlas con honestidad y transparencia. A través de un buen análisis y capacidad de seducir y persuadir al cliente.

REFERENCIAS:

COMERCIAL HOSTELERIA ANMA (David Morcillo)

Hablamos con David Morcillo (Jefe de Ventas de Anma) Nos define a Quim como una persona que construyó el proyecto de introducción de café infusiones. Lo define como un todo terreno, siempre gestionando sus labores con eficacia y eficiencia. Lo define como una persona muy educada, servicial, y de buena presencia, remarcando que fue una pena que dejase la compañía pero buscaba nuevos proyectos y decidió dar el salto.

David nos recomienda sin lugar a dudas a Quim para ocupar un puesto comercial, teniendo en cuenta que él mismo lo contrataría de nuevo.

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente está en 27k + Variable (alrededor de 30k)

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Siendo sus pretensiones poder mejorar las pretensiones actuales.

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

Actualmente se encuentra bien en su trabajo, pero busca un crecimiento en una gran compañía tanto a nivel personal como profesional. Ve una gran oportunidad en Osborne, sobre todo porque le da la confianza suficiente para afrontar un reto donde seguir creciendo y evolucionando dando el máximo de él mismo.