

saleshunters
Especialistas en Comerciales

**IN
FOR
ME**

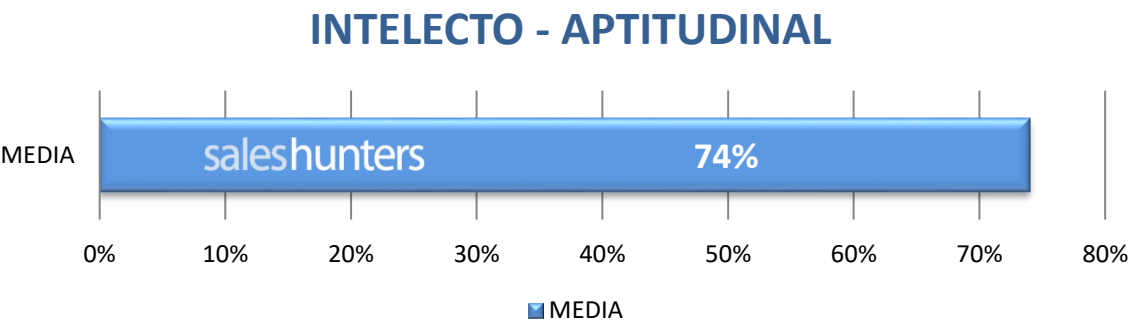


Nombre / Apellidos: **FRANCISCO JAVIER RODRÍGUEZ
PRIETO**

saleshunters

Mediremos la Inteligencia General, con nuestra prueba de Factor G, capacidad de analizar el entorno, razonar, resolver problemas y actuar de manera eficiente y efectiva en una situación determinada.

En entrevista analizaremos su capacidad de análisis y síntesis, así como su razonamiento y comprensión verbal y agilidad numérica.



INTERPRETACIÓN

Francisco Javier ha obtenido en nuestra prueba, una puntuación por encima de la media normativa que indica una elevada capacidad de razonamiento general.

Candidato que ha desarrollado su experiencia profesional en diversos sectores, adaptándose con facilidad a cada uno de ellos y negociando a su vez, con diverso tipo de interlocutor. Elabora una capacidad de respuesta argumentada y coherente, siendo conciso y transmitiendo sus ideas de manera clara y sincera.

En su última etapa en Gedesco, ha desarrollado de manera más importante su capacidad analítica a la hora de estudiar las operaciones en clientes así como la cuenta de resultados. Estudiaba la facturación así como el EBIDTA de cada una de las empresas con las que iniciaba un proceso de venta.

En este informe se recoge la información derivada del proceso de evaluación de competencias en entrevista por competencias

¿Qué son las competencias? Las competencias son aquellas cualidades que permiten a la persona resolver con éxito las situaciones y tareas a las que se enfrenta. La característica más distintiva de las competencias, y aquella que le diferencia de los rasgos de personalidad, es que pueden ser aprendidas, observadas y, por ello, entrenadas y evaluadas.

Detallamos las competencias evaluadas y una breve definición:

Habilidades Interpersonales y Sociales:

Dotes comunicativas, persuasivas. Empatía. Habilidad para iniciar y mantener relaciones cercanas con su entorno laboral, colaborando activamente en las iniciativas que se desarrollen. Expresar sus opiniones y objeciones sin ocasionar daño a su interlocutor durante los procesos de venta

Orientación a resultados:

Ambición, deseo de Logro. Fijar objetivos de venta desafiantes por encima de los estándares establecidos por su responsable. Esforzarse por superar a los competidores de su negocio y aumentar los beneficios de su organización.

Proactividad / Iniciativa / Autonomía:

Emprender acciones de mejora en la estrategia comercial y crear oportunidades de venta sin necesidad de un requerimiento externo. Incluye el gusto por el trabajo comercial autónomo que impacte directamente en los resultados de la organización.

Planificación y organización:

Determinar eficazmente prioridades en su actividad comercial y gestionar la cartera de clientes conforme a criterios como la urgencia e importancia. Establecer mecanismos de seguimiento de sus ventas y aplicar medidas preventivas y/o correctivas

Perseverancia, resiliencia, capacidad de trabajo:

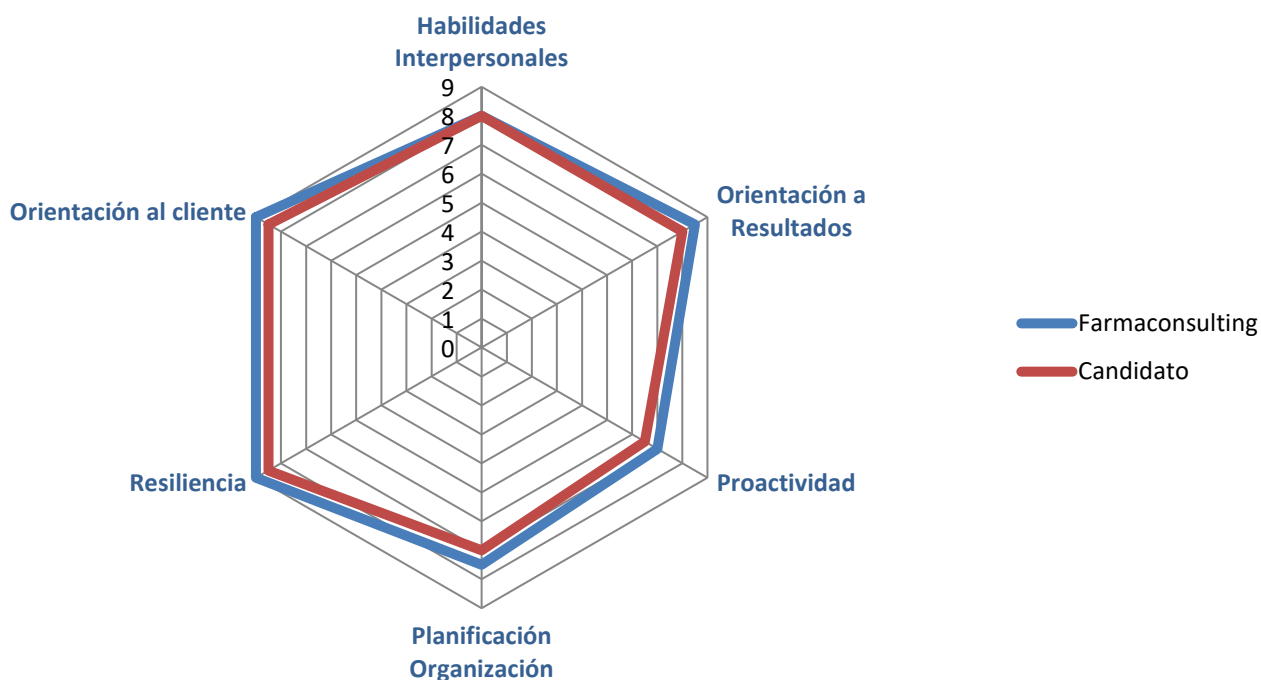
Tener una actitud de constancia ante los procesos de venta. Sobreponerse con facilidad a los fracasos comerciales y a las dificultades, luchando hasta el final aun cuando la venta parezca imposible o llena de obstáculos

Orientación al cliente:

Deseo de comprender las necesidades planteadas por sus clientes, incluso aquellas no expresadas explícitamente, ofrecerles soluciones comerciales alineadas a su situación particular y lograr acuerdos comerciales satisfactorios

Informe de resultados Competencial

COMPETENCIAS



TEXTO LIBRE

Candidato que ha desarrollado una trayectoria estable dentro del área de servicios de formación con experiencia adicional en el sector financiero. Perfil senior, maduro y de estabilidad emocional y laboral. Destaca por su saber estar y habilidades interpersonales, siendo una persona de carácter cercano, afable y trato muy agradable.

Cuenta con gran capacidad de planificación, siendo riguroso y metódico en cuanto a sus visitas comerciales y gestión integral a la hora de llevar a cabo el proceso de venta.

Tenaz, constante y con espíritu de lucha además de destacar su capacidad de adaptación.

PUNTOS FUERTES	ÁREAS DE MEJORA
RESILIENCIA. Candidato que se define por su persistencia y tenacidad en el proceso de venta. Demuestra su capacidad de lucha y no se rinde ante los fracasos como demuestra en varios de los ejemplos dados durante la entrevista.	Pese a que se trata de un candidato muy completo a nivel competencial, todavía puede mejorar a la hora de ser ágil ante la detección de oportunidades de negocio para evitar perder el mayor tiempo posible.
ORIENTACIÓN A RESULTADOS. Acostumbrado a trabajar por los objetivos y siempre situado en buenas posiciones con respecto a los rankings de ventas como así confirman también las referencias. El sector de la formación se ha visto muy afectado en situaciones de crisis y el candidato ha sabido ver la situación con positivismo y esforzarse para obtener los mejores resultados.	
PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN. Candidato riguroso y metódico en procedimiento. Acostumbrado a trabajar a través del CRM, se organiza por zonas, estableciendo una planificación semanal. Considera imprescindible la organización así como la escucha activa de cara a conseguir éxito en la venta.	

En este informe se recoge la información derivada del proceso de evaluación de la motivación comercial.

¿Qué es la motivación? Constituye una fuerza psicológica que impulsa y dirige el comportamiento humano hacia la obtención de un objetivo específico.

¿Qué es la motivación laboral? Tipo de estímulos que pueden actuar como palanca de motivación en su actividad comercial. Necesidades que puede estar demandando cada trabajador, proporcionando información valiosa para aumentar su motivación y, por ende, su desempeño laboral.

A continuación se explicitan las variables evaluadas y su definición:

Remuneración económica:

Motivación por los trabajos que puedan proporcionar una remuneración económica atractiva. Estas personas preferirán trabajar en organizaciones en donde haya perspectivas de un crecimiento salarial constante, aunque ello vaya en detrimento de otros factores

Logro:

Motivación por hacer algo excepcional, con la voluntad de obtener cierto nivel de excelencia o superar a los demás. Las personas motivadas por el logro disfrutarán en trabajos en los que puedan marcarse metas elevadas y tener responsabilidad sobre los resultados.

Motivación por alcanzar cierto poder en la organización o en el entorno en donde se enmarque su actividad profesional.

Reconocimiento:

Motivación por obtener un reconocimiento profesional o social por su actividad. Las personas motivadas por el reconocimiento buscarán por encima de todo que sus responsables, comerciales, entorno social, etc les reconozca formal o informalmente sus logros de desempeño, sus capacidades, etc.

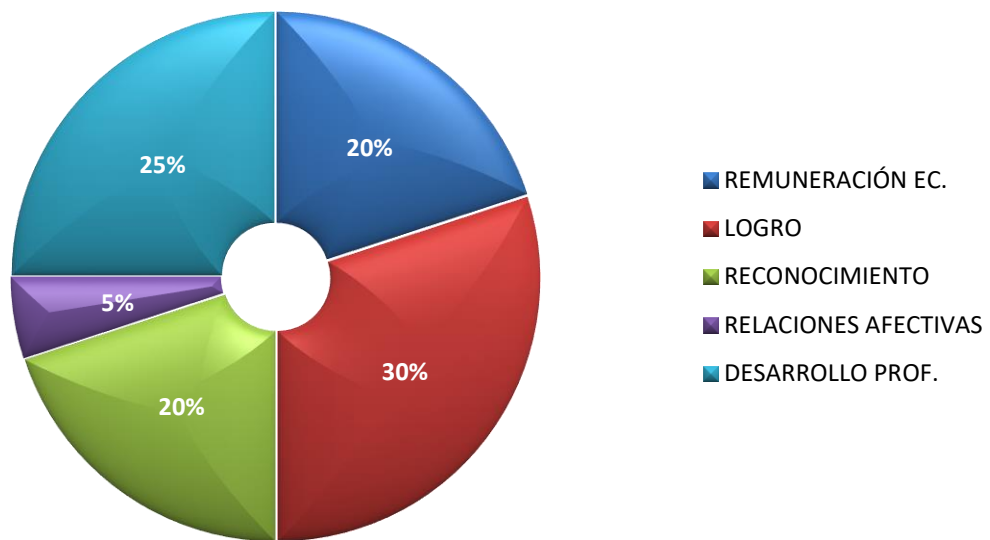
Relaciones afectivas / Afiliación:

Motivación por mantener relaciones interpersonales amistosas y cercanas en el entorno de trabajo. Las personas motivadas por las relaciones afectivas disfrutarán en trabajos en los que sea posible desarrollar relaciones con compañeros que trasciendan más allá del entorno laboral..

Desarrollo profesional:

Motivación por desarrollar carrera en relación a su actividad profesional. Las personas motivadas por el desarrollo profesional preferirán trabajar en organizaciones que les garanticen un amplio margen de crecimiento y promoción profesional.

GRÁFICO DE PUNTUACIONES



INTERPRETACIÓN

Candidato que otorga especial importancia a encontrar un nuevo reto profesional que le ilusione y motive, además de permitirle obtener un desarrollo profesional donde pueda asumir nuevas responsabilidades siendo partícipe de operaciones de mayor volumen.

La motivación económica también es importante para Francisco Javier, hasta el momento se ha movido con sistemas de retribución variable muy interesantes, llegando a percibir cantidades altas en cuanto a las comisiones gracias a las ventas conseguidas, lo que demuestra una gran orientación hacia el logro.

El reconocimiento por parte de la compañía también considera que es un punto a tener en cuenta aunque manifiesta que vendrá dado gracias a los resultados que él mismo pueda alcanzar.