

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 43542
Raúl Llopis

- **EDAD:**

40 años

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Aporta una formación académica alta y cualificada, estudió la Diplomatura en Gestión y Administración Pública a través de la Universidad de Valencia. Pese a no tener claro qué estudiar, decide esta formación por sus salidas laborales y por una posibilidad de opositar.

Compaginó trabajo y estudios en su etapa en Zara y pronto se dedicó al ámbito de las ventas, siendo franquiciado en el sector Inmobiliario.

En el año 2010 se incorpora en Disbesa (primero a través de Drinks Levante) como Gestor de Ruta en hostelería y más tarde promocionando a Gestor Plus a través de la misma compañía. Después de 7 años en la compañía, acepta la oferta de Silomar, donde se encuentra trabajando en la actualidad.

Actualmente realiza las funciones de gestor comercial y también gestor de equipos dentro de esta compañía. Continúa con su experiencia dentro del canal de distribución de Hostelería, restauración y colectividades.

A nivel competencial, destacamos las siguientes:

- **Orientación a resultados:** candidato que destaca por su ambición y tendencia al éxito. Manifiesta una clara motivación por el alcance de los resultados, destacando varios logros conseguidos tanto en crecimientos de facturación como el tipo de cliente captado. Su afán de superación e interés por aprender y seguir creciendo, le llevarán a promocionar en las compañías con las que colabore.

- **Habilidades interpersonales:** candidato con don de gentes y clara capacidad relacional. Se trata de una persona segura de sí misma, de carácter extrovertido,

cercano en el trato y dinámico. Su carisma le facilita el trato directo con el cliente, con el que genera confianza rápidamente.

- **Versatilidad:** candidato de actitud positiva, quien afronta los cambios con positividad e ilusión. De fácil adaptación a entornos cambiantes y también interlocutores, así lo ha demostrado a lo largo de su experiencia, donde siempre ha adquirido nuevas responsabilidades con éxito.

- **Planificación:** por último, estamos ante un candidato riguroso y metódico. Establece una planificación semanal con la idea de obtener tiempo para posibles imprevistos. Prepara su visita comercial con detenimiento, estudiando al cliente y buscando alternativas que le lleven a conseguir éxito en dicha visita.

A nivel personal vemos una persona con buena presencia, correcto, honesto, educado y con una trayectoria muy coherente y transparente. Muy planificado, orientado a resultados y con alta capacidad de detección de necesidades y cierre de acuerdos.

- **REFERENCIAS:**

Contactamos con el Director distribuidora DISBESA Valencia el cual nos confirma fechas y puestos. Su valoración es muy buena. Persona de total confianza, extrovertido con muchas cualidades. Comprometido con su trabajo con la empresa, cumplidor, competitivo, líder. Cumplió con los objetivos.

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente percibe 30000fb/a más 10000 -12000 en variable..

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Sus expectativas salariales serían igualar al menos su salario fijo aunque no descarta incluso bajar a 28000 si el proyecto es interesante.

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

Su motivación de cambio es precisamente por formar parte de esta gran marca, que le permita dar un salto cualitativo en su carrera y donde tenga posibilidades de continuar su desarrollo profesional. Afirma llamarle mucho la atención la marca, considera que es un sistema que conoce y donde podría adaptarse con facilidad.