

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 37047
ANGEL CASTELLANOS

- **EDAD:**

43años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato con un nivel académico medio en relación a una Formación Profesional de Segundo Grado en Administración. Durante su trayectoria profesional ha ido recibiendo formación dentro del área de ventas.

El candidato aporta una experiencia amplia dentro del sector de la alimentación. Comenzó en Los Supermercados Caprabo como reponedor, hasta llegar a ser segundo encargado, pero cuando le salió la posibilidad de ocupar un puesto más dinámico y más orientado a la venta, Ángel decide dar el salto, comenzando en Quesos Forlase, donde durante año y medio empieza a adquirir experiencia en ventas. A partir de aquí a desarrollándose en empresas de Gran Consumo (Oscar Mayer, ElPozo, Nestle y Miquel Alimentació) donde ha trabajado principalmente dentro del canal Horeca. Su última experiencia ha sido en Cafento donde ha estado cinco años como Comercial / Jefe de equipo para las zonas de Barcelona, Lleida y Tarragona.

Entre sus principales competencias, destacamos las siguientes:

A nivel competencias comerciales, destacamos de Ángel su gran orientación al logro. El candidato se muestra como una persona luchadora y constante para alcanzar metas, fomentando la persuasión y la constancia, habiendo alcanzado resultados muy positivos en las empresas con las que ha colaborado.

Frente al cliente muestra cordialidad y cercanía, considera que muchas veces se debe hacer un papel frente al cliente para que éste quede satisfecho, siendo una persona asertiva pero con altas habilidades sociales.

Le gusta la planificación y la metodología de trabajo, siendo un perfil que otorga gran importancia a una buena organización para ser productivo en su trabajo. Siendo una persona acostumbrada a gestionar sus propias visitas, rutas y clientes, manteniendo una alta autonomía laboral.

Ante la negociación busca la rentabilidad para ambas partes, a través de detectar bien las necesidades del cliente y buscar el mejor producto que pueda satisfacer su necesidad, siempre a través de la naturalidad, cercanía y persuasión.

REFERENCIAS:

CAFENTO (German Camps)

Hablamos con German Camps persona que había sido su Gerente de delegación en Cafento. Confirma puesto y responsabilidades ocupadas por parte de Ángel. Nos define al candidato como una persona que cumplía objetivos, buen comercial, siendo un perfil más de clientes que de papeles, con mucha intensidad, echando las horas necesarias para atender a cada uno de sus clientes, dando buenos resultados. Nos comenta que la salida de CAFENTO ha sido a causa de ser una empresa familiar con un volumen de negocio y empleados grandes, teniendo una forma de analizar datos que no cuadra con los resultados, lo que ha provocado la salida de prácticamente todo el equipo comercial.

German nos recomienda a Ángel como una persona que puede desarrollar una función comercial totalmente apta y enfocada a resultados.

- **SALARIO ACTUAL:**

Anteriormente estaba en 24k + Variable

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Sus pretensiones mínimas están igualarlas o poder mejorarlas.

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

Busca un proyecto estable y sólido donde pueda seguir dentro del canal Horeca. Para Ángel entrar en Osborne significa poder seguir en el sector Horeca (que le apasiona) de la mano de una empresa de referencia, donde está convencido que podrá tener un futuro a largo plazo.