

Sales Hunters - Matrix de evaluación

Nombre del candidato: 52911- Ricardo

COMPETENCIAS	Bajo		Alto		COMENTARIOS
	1	2	3	4	
Comunicación efectiva	☐	☐	☐	☒	
Orientación al cliente	☐	☐	☐	☒	
Creatividad y curiosidad	☐	☐	☐	☒	
Habilidades interpersonales	☐	☐	☐	☒	
Negociación	☐	☐	☐	☒	
Perseverancia	☐	☐	☐	☒	
Trabajo en equipo	☐	☐	☐	☒	
Motivación	☐	☐	☐	☒	
Ricardo cuenta con amplia experiencia profesional en call center, se ha desarrollado desde un agente comercial telefónico, vendiendo electromésticos y debido a su desempeño fue promocionado a Telesales Manager, gestionando cuentas de México, Ecuador y Colombia, llegando a gestionar 20 personas, midiendo KPIs de convertibilidad, número de llamadas, tiempo de espera, entre otros. Posteriormente creó su propia empresa dedicada a telemarketing dando outsourcing a Signals (ex empresa) y además servicios a HSBC y Santander, debido a problemas en rotación de personal y temas económicos, decide cerrar su empresa. Cuenta con experiencia en el sector tecnológico, desde la venta hasta gestión de equipos; en empresas como: Ikono Tech y comware. La última experiencia profesional es en UNICEF donde captaba donaciones; llevaba un equipo comercial de inside sales de 4 supervisores, quienes a su vez tienen equipos, llegando a ser 300 personas.					

Consideramos que es un perfil potente de conocer y aunque su trayectoria profesional la haya desarrollado en Colombia, cuenta con las habilidades de liderazgo y comerciales adecuadas para esta posición. Nivel de inglés alto (C1)