

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 48292
Salomón Forado

- **EDAD:**

30 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato con un nivel académico medio/ alto en relación a Grado Superior de Administración y Finanzas y Graduado en Comercio y distribución a través de la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB- Escodi)

Su trayectoria profesional siempre ha estado enfocada al área comercial, en un inicio desarrollando funciones de comprador en empresa familiar que le dio la posibilidad de conocer diferentes departamentos, lo que le llevó a tomar una determinación de orientar su trayectoria a las ventas.

De ahí salió a Decathlon, puesto puente hasta irse a la empresa de Tecnología magnética para fluidos, donde estuvo como KAM durante tres años en la venta y formación a distribuidores de una descalcificadora.

En la actualidad está como Delegado de Ventas para Catalunya de Millenium Brands llevando canal Horeca y Distribución.

Entre sus principales competencias, destacamos las siguientes:

Planificación: Perfil con altas habilidades de organización y gestión, Salomón se muestra como una persona que otorga gran importancia a una buena planificación, considerándolo la clave del éxito, acostumbrado a tratar con sistemas de gestión y BBDD, es una persona ágil y de procedimiento, no obstante es camaleónico y dinámico, lo que facilite una buena capacidad de adaptación.

Negociación: Negocia con convicción, siendo una persona que transmite seguridad y pasión por lo que vende. Es firme y busca el beneficio común, donde ambas partes puedan salir beneficiadas de un acuerdo que les llevará a mantener relaciones de larga durabilidad.

Orientación a Resultados: Totalmente enfocado a resultados, Salomón es una persona luchadora, con afán de superación y compromiso con la empresa que representa, siendo un perfil totalmente enfocado a ventas.

REFERENCIAS:

- El Dir. Comercial España y Latino América de Tecnología Magnética nos confirma puesto y fechas. Su valoración es excelente, muy buenos resultados, perfeccionista, mira por la empresa y por sus clientes. Le recomendaría con rotundidad.
- Contactamos con el sub director y organizador de tienda de Decathlon, nos confirma fechas, puesto y motivo de salida de la empresa. Le describe como una persona con un gran perfil comercial, con mucha energía y gran capacidad de liderazgo. Además, cree que es una persona muy enfocada a la venta y con gran proyección.

- **SALARIO ACTUAL:**

Su rango salarial actual es de 24k+4k.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Actualmente busca un mínimo 27k+ Variable

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

El principal motivo por el que Salomón se plantea un cambio es por mejores perspectivas de futuro, confiesa que está bien en su empresa y en su puesto de trabajo, no obstante se ve limitado y no tiene las suficientes armas para poder potenciar aún más las ventas. Considera que Osborne es una empresa sólida, de gran nombre y profesionalidad que le puede ofrecer lo que está buscando.