

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 51951

David Arbesú Feito

- **EDAD:**

41 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

David finalizó bachillerato y decidió no continuar con sus estudios por iniciar su carrera profesional en un tiempo de crisis donde se necesitaba aportar en casa económicamente.

Sus competencias personales y alta orientación al cliente le introducen en el área comercial como dependiente de una tienda textil. Tras 7,5 años en dicha empresa y ante una oferta económica más interesante, David se incorpora en la distribuidora de Cervezas Alhambra como gestor comercial dirigido al canal de hostelería. Durante 1,5 años su labor comercial se centró en la apertura desde 0 del canal horeca alcanzando la cuota de grifos, facturación y referenciación requerida. La “oferta en mano” de Api con un incremento económico sustancial suponen su salida e incorporación al mundo de la construcción como conductor de cubas. (un trabajo con alta retribución durante el boom inmobiliario). El cierre de la compañía ante la situación de crisis del sector orienta de nuevo su carrera profesional en 2009 al ámbito de gran consumo canal hostelería representando, como gestor comercial a la Distribuidora especializada en Vinos Industrias Cima. Tras casi 10 años en la empresa desarrollando su actividad comercial de visita directa a la restauración de la zona con un alto valor añadido y participación en el sector Vinícola David, recibe la contraoferta de su actual empresa; Vinos La pajera como gestor comercial de Asturias con 4 preventas a su cargo en rutas.

Funciones:

Captación de nuevos clientes. Desarrollo y mantenimiento de cuentas para el crecimiento de referenciación, facturación, rentabilidad....

Desarrollo de rutas comerciales.

Negociación y cierre de acuerdos.

Establecimiento de promociones, descuentos...

Durante la entrevista detectamos las siguientes competencias personales y profesionales:

Candidato honesto, cercano, con un alto valor profesional y personal en su trato directo.

Amante del vino y con una mayor solidez en este porfolio de referenciación.

Disfruta del reto de la venta. Habitualmente fija sus resultados y presenta una gran capacidad para la creación de nuevo negocio, demostrando una buena visión táctica.

Disfruta de las puertas frías y la búsqueda proactiva de las oportunidades ya que considera que esta labor es inherente al crecimiento de sus empresa y marcas representadas.

Su trayectoria profesional siempre ha estado marcada por la superación de las expectativas puestas en su perfil así como en el conocimiento y consolidación en el sector de la hostelería de Asturias y el “Mundo del Vino”.

Capaz de generar negocio y facturación de forma óptima y adoptando los valores de la empresa y desarrollándolos de forma óptima en cada perfil de cliente. Aporta auto-motivación, capacidad negociadores en el cierre decisivo de la venta y tienen una visión táctica enfocada a resultados desde la consolidación del cliente.

- **REFERENCIAS:**

- Rubén Jefe de ventas de Industrias Cima: “David es una persona con gran capacidad y muchas ganas, muy recomendable”. Cumplimiento más que satisfactorio de objetivos marcados. Alto valor añadido y conocimiento del mundo del vino.” Muy buena adaptación a todas las situaciones, versátil y con alta orientación al trabajo en equipo.
- José María (Director comercial de Zamora Company): David es uno de los mejores comerciales que ha conocido, a día de hoy los clientes siguen echándole de menos. Asumiendo diferentes roles nunca ha tenido problemas en prepararse a sí mismo para los mismos y llevarlos a cabo.

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente se encuentra en una banda salarial de 25.000br/an + Variable.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Sus expectativas económicas se encuentran entre los 26-27.000br/an de Fijo + Variable. Prioriza proyecto y empresa por encima del incremento económico que pueda suponer.

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

Enamorado del mundo del Vino, ve en Osborne no solo la posibilidad de trabajar con uno de los mayores respaldos técnicos por calidad, sino también de contar con las

herramientas y potencialidad de una de las mejores bodegas internacionales. Alta motivación.