

saleshunters
Especialistas en Comerciales

**IN
FOR
ME**

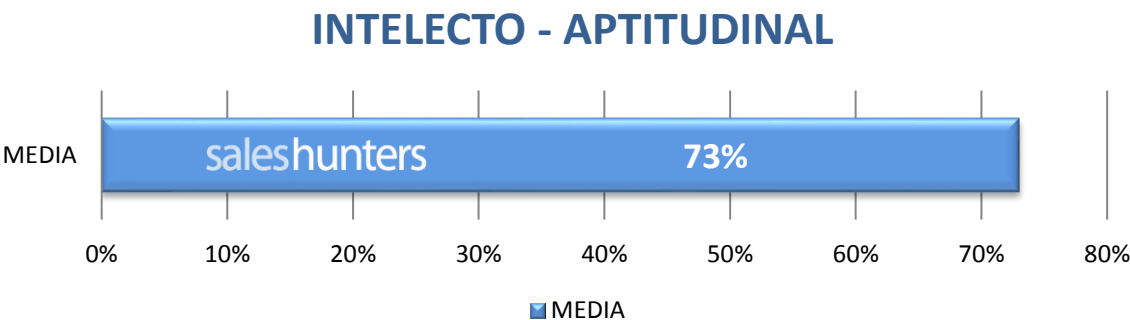


Nombre / Apellidos: **MADELYN PALACIOS**

saleshunters

Mediremos la Inteligencia General, con nuestra prueba de Factor G, capacidad de analizar el entorno, razonar, resolver problemas y actuar de manera eficiente y efectiva en una situación determinada.

En entrevista analizaremos su capacidad de análisis y síntesis, así como su razonamiento y comprensión verbal y agilidad numérica.



INTERPRETACIÓN

Madelyn ha obtenido en nuestra prueba, una puntuación por encima de la media normativa que indica una elevada capacidad de razonamiento general.

Candidata con un recorrido profesional interesante por su perfil híbrido obtenido gracias a su experiencia en el área de salud (Implantes Dentales) y su última actividad en Busquets Gálvez (Compra-venta de Inmuebles y contratos de arrendamientos).

De origen cubana, se licenció allí en Derecho y homologó sus estudios en España. Sin embargo, comenzó estudiando en la Facultad de Lenguas Extranjeras, Lengua y Literatura Alemana puesto que su intención desde joven era salir de Cuba.

Sus inicios laborales ya tuvieron lugar dentro del sector Inmobiliario para ERA Real Estate, que dejó por un traslado de Barcelona a Madrid. También aporta valor añadido en cuanto a su experiencia como Asesora Jurídica.

En este informe se recoge la información derivada del proceso de evaluación de competencias en entrevista por competencias

¿Qué son las competencias? Las competencias son aquellas cualidades que permiten a la persona resolver con éxito las situaciones y tareas a las que se enfrenta. La característica más distintiva de las competencias, y aquella que le diferencia de los rasgos de personalidad, es que pueden ser aprendidas, observadas y, por ello, entrenadas y evaluadas.

Detallamos las competencias evaluadas y una breve definición:

Habilidades Interpersonales y Sociales:

Dotes comunicativas, persuasivas. Empatía. Habilidad para iniciar y mantener relaciones cercanas con su entorno laboral, colaborando activamente en las iniciativas que se desarrollen. Expresar sus opiniones y objeciones sin ocasionar daño a su interlocutor durante los procesos de venta

Orientación a resultados:

Ambición, deseo de Logro. Fijar objetivos de venta desafiantes por encima de los estándares establecidos por su responsable. Esforzarse por superar a los competidores de su negocio y aumentar los beneficios de su organización.

Proactividad / Iniciativa / Autonomía:

Emprender acciones de mejora en la estrategia comercial y crear oportunidades de venta sin necesidad de un requerimiento externo. Incluye el gusto por el trabajo comercial autónomo que impacte directamente en los resultados de la organización.

Planificación y organización:

Determinar eficazmente prioridades en su actividad comercial y gestionar la cartera de clientes conforme a criterios como la urgencia e importancia. Establecer mecanismos de seguimiento de sus ventas y aplicar medidas preventivas y/o correctivas

Perseverancia, resiliencia, capacidad de trabajo:

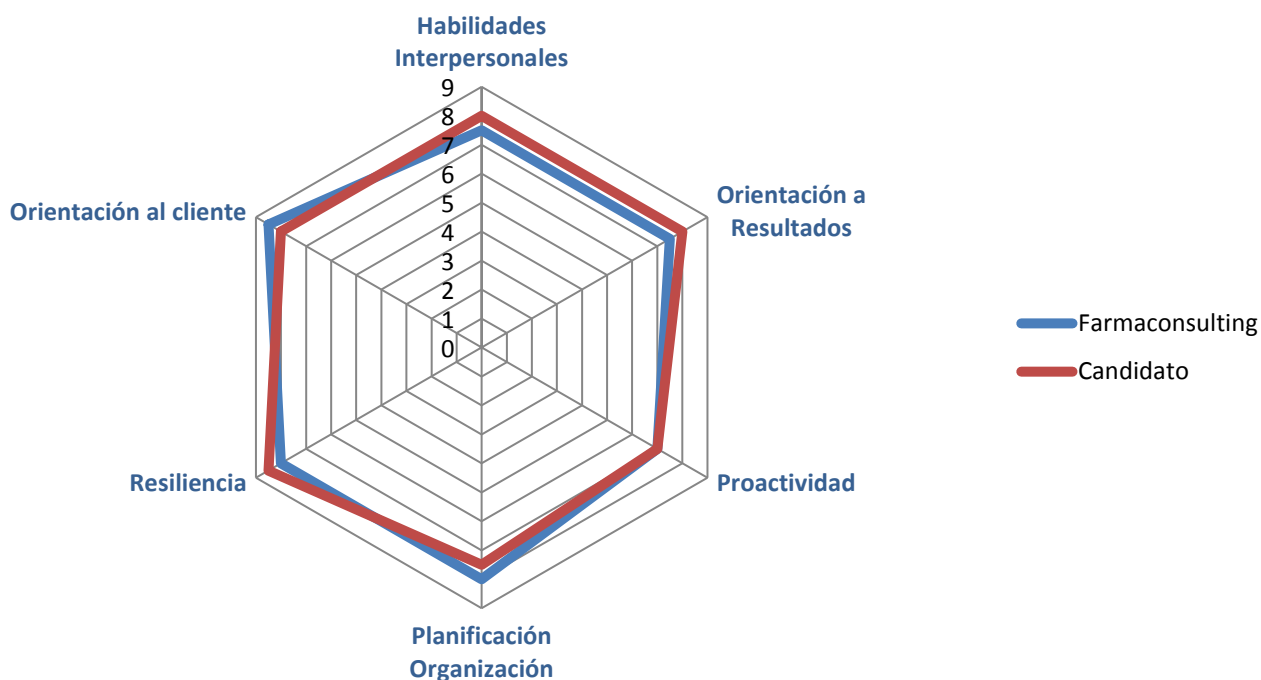
Tener una actitud de constancia ante los procesos de venta. Sobreponerse con facilidad a los fracasos comerciales y a las dificultades, luchando hasta el final aun cuando la venta parezca imposible o llena de obstáculos

Orientación al cliente:

Deseo de comprender las necesidades planteadas por sus clientes, incluso aquellas no expresadas explícitamente, ofrecerles soluciones comerciales alineadas a su situación particular y lograr acuerdos comerciales satisfactorios

Informe de resultados Competencial

COMPETENCIAS



TEXTO LIBRE

Candidata que destaca por la templanza y serenidad que transmite en su discurso. Madura y de ideas claras, con principios y valores estables. A nivel competencial, es una persona que destaca por su capacidad a la hora de comunicar así como su alto nivel de empatía y de detección de oportunidades. Demuestra además clara capacidad de planificación y organización, siendo metódica y estructurada. Además, cuenta con buenas habilidades de negociación, estando acostumbrada a gestionar operaciones a largo plazo. Perseverante y con buena capacidad de trabajo.

PUNTOS FUERTES	ÁREAS DE MEJORA
HABILIDADES INTERPERSONALES. Madelyn destaca principalmente por su capacidad de comunicación. Su forma de transmitir la información llega de manera rápida a su interlocutor gracias a la templanza y seguridad que aporta. Cuenta con un discurso coherente y bien argumentado, considerando además este punto clave para conseguir éxito en la venta.	Candidata con perfil híbrido en lo que se refiere a las ventas, salud y asesoramiento jurídico, lo que hace que supongan un valor añadido a la vacante. Como área de mejora echamos en falta algo más de dinamismo en su gestualidad y discurso.
PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN. Nos indica que cuenta con una planificación diaria y semanal, aunque se marca objetivos mensuales. Considera imprescindible establecer un orden en la realización de llamadas, visitas, gestiones... que permita optimizar el tiempo y tener claras las funciones a realizar cada día.	
ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE. Candidata de carácter cercano y empático, cordial y educada. Estas cualidades le permiten tener un acercamiento con sus clientes para ofrecerle el mejor servicio y conseguir fraguar así una relación comercial duradera.	

En este informe se recoge la información derivada del proceso de evaluación de la motivación comercial.

¿Qué es la motivación? Constituye una fuerza psicológica que impulsa y dirige el comportamiento humano hacia la obtención de un objetivo específico.

¿Qué es la motivación laboral? Tipo de estímulos que pueden actuar como palanca de motivación en su actividad comercial. Necesidades que puede estar demandando cada trabajador, proporcionando información valiosa para aumentar su motivación y, por ende, su desempeño laboral.

A continuación se explicitan las variables evaluadas y su definición:

Remuneración económica:

Motivación por los trabajos que puedan proporcionar una remuneración económica atractiva. Estas personas preferirán trabajar en organizaciones en donde haya perspectivas de un crecimiento salarial constante, aunque ello vaya en detrimento de otros factores

Logro:

Motivación por hacer algo excepcional, con la voluntad de obtener cierto nivel de excelencia o superar a los demás. Las personas motivadas por el logro disfrutarán en trabajos en los que puedan marcarse metas elevadas y tener responsabilidad sobre los resultados.

Motivación por alcanzar cierto poder en la organización o en el entorno en donde se enmarque su actividad profesional.

Reconocimiento:

Motivación por obtener un reconocimiento profesional o social por su actividad. Las personas motivadas por el reconocimiento buscarán por encima de todo que sus responsables, comerciales, entorno social, etc les reconozca formal o informalmente sus logros de desempeño, sus capacidades, etc.

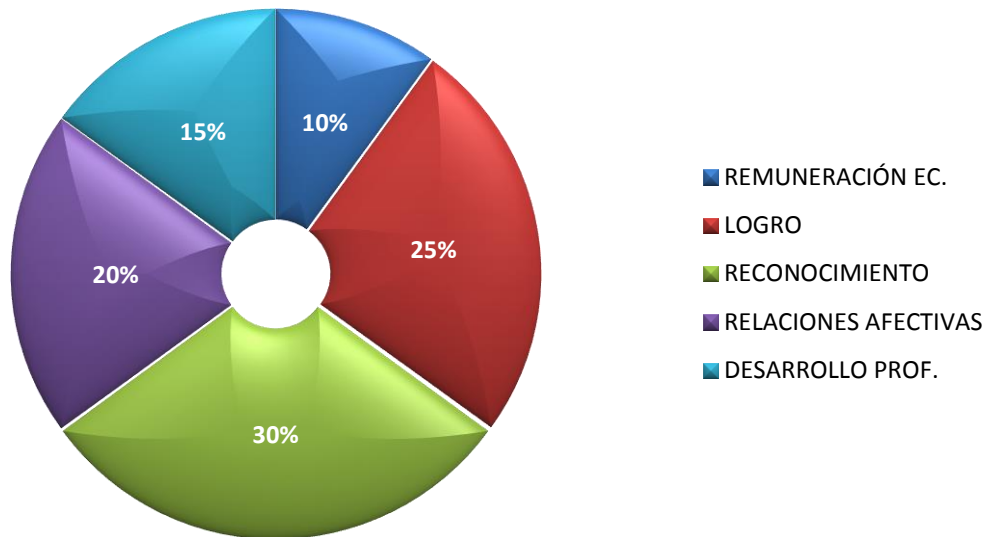
Relaciones afectivas / Afiliación:

Motivación por mantener relaciones interpersonales amistosas y cercanas en el entorno de trabajo. Las personas motivadas por las relaciones afectivas disfrutarán en trabajos en los que sea posible desarrollar relaciones con compañeros que trasciendan más allá del entorno laboral..

Desarrollo profesional:

Motivación por desarrollar carrera en relación a su actividad profesional. Las personas motivadas por el desarrollo profesional preferirán trabajar en organizaciones que les garanticen un amplio margen de crecimiento y promoción profesional.

GRÁFICO DE PUNTUACIONES



INTERPRETACIÓN

Madelyn acaba de finalizar su relación laboral con Busquets Gálvez por lo que se encuentra en una situación de búsqueda activa de empleo. Ha mostrado gran interés en esta oportunidad ya que considera que su experiencia le permite adaptarse rápidamente a la compañía así como a las funciones a llevar a cabo.

Con respecto a sus expectativas hacia una nueva oportunidad laboral, considera imprescindible el reconocimiento así como el logro de cara a que suponga para ella un reto profesional. Las relaciones afectivas y motivación económica, irían de mano en lo que se refiere a sus prioridades, buscando más un proyecto estable y de desarrollo que la propia remuneración.