

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 50607

Alberto Seoane Alvarez

- **EDAD:**

40 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Técnico Superior en Administración y Finanzas.

Procedente de un entorno familiar ligado a la venta ya que su hermano mayor fue su precedente en el área comercial, Alberto inició su carrera profesional en el área comercial como gestor comercial en Pascual. Podemos decir que su "escuela" profesional se desarrolló en esta empresa. Durante 4 años desarrolló su labor comercial con alta orientación en objetivos al incremento de facturación y cuentas en el canal tradicional, impulso y horeca. Tras 4 años le promocionan como gestor de grandes cuentas a nivel de cuentas regionales y distribución moderna. La oferta en mano de Vázquez y Carballosa le supuso la oportunidad de afrontar nuevos retos como Jefe de ventas gestionando con centrales de compras y canal distribución. Durante un año estableció las bases comerciales de la compañía estableciendo objetivos, procesos y procedimientos comercial para el equipo de 27 comerciales. La falta de recursos para el desarrollo del proyecto de expansión suponen su salida y aceptación de la oferta como delegado comercial de canal de distribución en Galicia y León de Panamar , (fabricantes de pan y masas congeladas). El proyecto de establecer y desarrollar una red comercial de distribución se llevó a cabo en casi dos años, tiempo en el que desde gerencia se decide eliminar esta figura a nivel nacional cesando en su puesto. Su siguiente etapa profesional se desarrolla en Feliz Sólis como Delegado comercial en Galicia de cuentas regionales y centrales de compras. Durante 6 años enfocó sus labores diarias en la negociación y cierre de acuerdos para la consecución de objetivos de crecimiento en referenciación y facturación. La búsqueda de nuevos retos profesionales le conducen a la aceptación de la oferta de Key account Regional en su actual empresa; Cafés Oquendo.

Funciones:

-Elaboración, seguimiento y desarrollo de la estrategia comercial de la compañía dentro de los clientes clave en zona. Negociación y cierre de acuerdos anuales acorde a los objetivos de crecimiento y desarrollo de la empresa en su área. Establecimiento de Plan promocional anual por cliente y gestor comercial. -Gestión de presupuestos y herramientas de negociación.

- **REFERENCIAS:**

Hemos solicitado referencias a:

Jorge Fernández, (Responsable territorial en Pascual):

“ Muy Contento con él, cumplía satisfactoriamente sus funciones tanto en su puesto inicial de comercial como posteriormente negociando en el canal de distribución. La finalización de su puesto no fue deseada por su parte. A nivel personal es cercano y mantiene a día de hoy contacto con algunos componentes del equipo. Considera su trayectoria por la empresa muy satisfactoria al haber demostrado una gran capacidad comercial de adaptación y compromiso y trabajo hacia clientes y categorías.”

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente se encuentra en una banda salarial de 28.000 br/an + Variable.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Prioriza la empresa y proyecto pero sus expectativas para el cambio se sitúan en 30.000+Variable.

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

Conoce los productos y filosofía de Osborne. Se siente identificado con la marca así como con el alto grado de profesionalidad que como marca han establecido de cara a los clientes y quiere representar una firma con su potencialidad y solidez.