

Sales Hunters - Matrix de evaluación

Nombre del candidato Paula I.

COMPETENCIAS	Bajo		Alto		COMENTARIOS
	1	2	3	4	
Comunicación efectiva	☐	☐	☐	☒	
Orientación al cliente	☐	☐	☐	☒	.
Creatividad y curiosidad	☐	☐	☒	☐	
Habilidades interpersonales	☐	☐	☐	☒	
Negociación	☐	☐	☐	☒	
Perseverancia	☐	☐	☒	☐	.
Trabajo en equipo	☐	☐	☐	☒	.
Motivación	☐	☐	☐	☒	
Candidata con un alto grado de potencialidad en todas las áreas y competencias necesarias en un departamento comercial. Positiva, cercana, empática y con un toque de calidad y calidez humana que marca un valor añadido en su candidatura. Valora el clima que se establece en el tipo de venta y el equipo al que pertenezca como un valor fundamental. Comprometida con empresa y clientes. Perfil comercial “no agresivo” donde el trabajo en equipo y sentido de marca y producto verdaderamente generan un beneficio al cliente y a la empresa vendedora.					