

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

Diego Guzmán Gardeazabal Id 52149

- **EDAD:**

26 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato de 26 años. Graduado en Periodismo a falta de presentar el TFG para la obtención de la titulación. Procedente de un entorno familiar ligado a la venta, (padre director comercial en el sector automoción), familia directa con negocios en hostelería ó ligados de forma directa a la misma. Diego siempre ha compaginado sus estudios con colaboraciones como ayudante de cocina y camarero en un negocio de restauración especializado en eventos. Su especial sinergia con este sector, le orientaron a posiciones con perfil comercial como RRPP, Promotor comercial en diferentes acciones orientadas a la introducción y posicionamiento de nuevas referencias en el canal Horeca; Ron Santa Teresa, Ginebra Nordés, Consultor AbInBev.

Funciones:

- .Captación de nuevos clientes para introducción de nuevas referencias y consecución de objetivos de venta en acción directa de prospección en canal Hostelería.
- .Reporte y análisis de competencia.
- .Cierre de acuerdos en base a la consecución de objetivos de venta marcados.

A nivel competencial nos encontramos ante un candidato proactivo y activo. Muestra una alta orientación a la consecución de los objetivos que le marcan sus empresas y clientes. Su alto grado de compromiso y responsabilidad personal y profesional le conducen a no escatimar en tiempo o esfuerzo para alcanzar el máximo potencial. Sinergia y alta empatía con el perfil de hostelero. Disfruta del reto de la venta y no escatima en tiempo o esfuerzo para alcanzar los objetivos marcados.

Pese a no parecer un perfil comercial agresivo, su orientación comercial es hunter, con capacidad para generar nuevo negocio y facturación a corto plazo. Aporta auto-motivación, agresividad en el cierre decisivo de la venta y tienen una visión táctica enfocada a resultados a corto plazo. Por todo ello consideramos su candidatura óptima para aquellas compañías que busquen un perfil comercial junior con potencial de desarrollo.

- **REFERENCIAS:**

Santiago Rodriguez: Jefe de equipo Proyecto Nordés. Comercial muy orientado a la consecución de objetivos y al cliente, con tremenda capacidad de captar la atención del consumidor y trato amable y educado. Muy buena adaptabilidad al equipo.

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente se encuentra en una banda salarial de 24-26.000br/an + Variable.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Diego prioriza proyecto y empresa sobre condiciones económicas. No obstante sus expectativas económicas se orientan a una banda salarial de 25-26.000br/ a + Variable.

- **PROYECTO OSBORNE: (por qué le interesa el proyecto)**

Búsqueda de una compañía sólida que le permita el desarrollo de su carrera profesional en el área de ventas dentro del canal Horeca con el respaldo de una marca reconocida y consolidada.