

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 51968

Marta Blanco Fernández

- **EDAD:**

33 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Marta cuenta con una Doble titulación en FPII; Comercio y Marketing y Comercio Internacional.

Certificación WSET II en Vinos y Espirituosos.

Candidata con una total motivación personal y profesional por el desarrollo de su carrera profesional en el sector Vitivinícola. Pese a haber desarrollado su primera etapa profesional dentro del área de logística internacional, la clara orientación de Marta hacia una labor dinámica en contacto directo con el cliente y fuera de oficina la conducen al mundo más puramente comercial con su incorporación en 2015 en la Distribuidora Pereira. Durante 3 años desarrollo un proyecto de nueva creación centrado en la captación y posicionamiento desde 0 de su portfolio de productos orientados 100% al canal hostelería, mantenimiento y maduración de sus marcas en este canal. Labor de prospección y visita directa donde el valor añadido de la argumentación de venta así como un alto grado de detección de necesidades y valor añadido suponen los pilares de su cartera de más de 250 clientes. Su alta pasión por el vino así como su especialización en dicho producto por iniciativa personal hace que acepte la contraoferta de Disbepo Selección de Vinos.

Funciones:

-Prospección de mercado a través de una labor directa de concertación y visita directa al cliente.

-Negociación y cierre de acuerdos acorde a los parámetros y política establecida.

-Elaboración y presentación de propuestas para su cierre en base a la consecución de objetivos marcados.

Durante la entrevista detectamos las siguientes competencias personales y profesionales:

Marta se nos muestra en entrevista como una profesional con incondicional motivación y vocación por el área más puramente comercial del canal horeca especialista en Vinos. Su convicción en que sea este producto la base de su labor comercial la condujeron en su momento, a abandonar su vida laboral para especializarse técnicamente en el sector.

Nos encontramos ante una candidata sólida, profesional, honesta, con un alto grado de proyección de compromiso personal y profesional hacia sus clientes y empresa. Busca el desarrollo de su carrera profesional como especialista del vino.

Pese a su capacidad hunter, sus valores personales y el "mimo" que requiere su producto se orienta fundamentalmente a una labor farmer donde la venta por argumentación y asesoramiento así como el valor añadido de su labor a nivel de respaldo en argumentario técnico y conocimiento del producto supongan un valor añadido en la venta.

- **REFERENCIAS:**

- Cundo Quinteiro (Director de Área de Disbepo): "Entró para levantar una ruta complicada y sus resultados fueron óptimos, No sólo consiguió levantarla sino que alcanzó unos resultados más allá de los previstos. Es tenaz con los clientes y con los objetivos, con esa parte de agresividad necesaria en el área comercial y siempre cumplidora y responsable. "

- **SALARIO ACTUAL:**

Marta se encuentra en situación de búsqueda activa de empleo dando una total prioridad a su inserción como comercial dentro de una empresa fabricante y comercializadora de vinos.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Como el Proyecto Osborne supone un traslado residencial, sus expectativas se posicionan en los 28.000br/an + Variable. No obstante prioriza una empresa como Osborne y la especialización en vinos por encima de cualquier otro factor.

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

Total Prioridad por el desarrollo profesional en empresa fabricante y comercializadora de vino. Canal Horeca por sinergia y solidez en el conocimiento y trato de sus necesidades. Valora Osborne como una de las empresas bodegueras más importantes del mundo.