

Sales Hunters - Matrix de evaluación

Nombre del candidato: 52146

COMPETENCIAS	Bajo		Alto		COMENTARIOS
	1	2	3	4	
Comunicación efectiva	☐	☐	☐	☒	
Orientación al cliente	☐	☐	☐	☒	
Creatividad y curiosidad	☐	☐	☐	☒	
Habilidades interpersonales	☐	☐	☐	☒	
Negociación	☐	☐	☐	☒	
Perseverancia	☐	☐	☐	☒	
Trabajo en equipo	☐	☐	☐	☒	
Motivación	☐	☐	☐	☒	

Diego tiene un Grado en Negocios Internacionales con especialización en el ámbito Comercial. Su trayectoria profesional comercial la inicia siendo un Bróker de Supply Chain para empresas de mercados de EEUU e Italia, estuvo 6 meses y decide dejarlo porque lo contactan desde Adecco para ofrecerle un puesto de Inside Sales; sus principales funciones era gestión de leads, contactos con empresas para ofrecer el servicio de outsourcing, placement; entre otros; además de ello concertaba citas con los clientes para ir a visitarles y explicarles todo el servicio en detalle. Comenta que las herramientas que utilizaba para captar clientes eran: LinkedIn, google, listado de empresas "Best Place to Work"; reportaba directamente al CEO de la firma. Debido al desempeño que tuvo, le proponen venir a España a ocupar una posición de Inside Sales para la empresa tecnológica Vertis; inicialmente le ofrecieron un contrato temporal de 6 meses con posibilidad de renovación; sin embargo, siente que le falta una parte más humana, el poder vender un producto que sea destinada a cliente y no un servicio que además por las terminologías técnicas no puede negociar tanto con un cliente. Durante la entrevista se ha mostrado muy motivado por el proyecto y nos indica que le gustaría formar parte del equipo de InsideSales porque tiene muchas ganas de seguir aprendiendo y que mejor que de la mano de Phillip Morris. Consideramos que es un perfil interesante a conocer, es una persona que genera confianza rápidamente y que por su trayectoria profesional, podría aportar al equipo.