

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 25068

Joaquín Vazquez Romero

- **EDAD:**

41 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Joaquín cuenta con una Diplomatura en Gestión y Administración Pública, cursada de manera vocacional por el candidato en el Centro de Estudios Superiores Ramón Carande. Dicha titulación con expectativas iniciales de oposición, fue complementada con diversos cursos de formación orientados a su posterior vocación en el mundo comercial: Técnicas de Venta y Negociación, o Gestión de Conflictos, entre otros.

Su experiencia profesional en el mundo comercial comienza en el año 2004 formando parte de la plantilla de la compañía Varma. En ella, se desarrollará como comercial de clientes a nivel horeca durante dos años para pasar posteriormente a llevar una zona de trabajo en la compañía Maxxium España. En ésta comenzará a trabajar clientes tanto a nivel horeca como a nivel distribución en canal nocturno y diurno en un proyecto de captación e introducción desde 0 de las nuevas marcas y distribuidores para canal. Su labor directa se centraba en la gestión de 140 cuentas clave por imagen y volumen de marca. Tras casi 4 años con ellos, su decisión de abandonar la noche así como la oferta en mano de Destilerías La navarra como Delegado de Madrid supone su salida e incorporación en el nuevo proyecto orientado al canal especializado en vinos durante dos años. El cese del acuerdo entre Varma y Destilerías supone el cese de la red comercial del proyecto y su incorporación a Schweppes. De 2010 a 2017 pasó por diferentes canales de ventas a nivel de posicionamiento y expansión en Canal distribución, Horeca Organizada con marcas Premium de Maxxium. El ERE llevado a cabo por la compañía supone su salida e incorporación en un nuevo proyecto de Europastry de apertura del nuevo canal Horeca con nuevos productos orientados a la Media-Alta restauración. La política comercial de finalmente ceder al distribuidor la cartera creada y que sea su red comercial la que se encargue de la gestión suponen su cese e incorporación a su empresa actual.

Funciones:

- Realizar los procesos de negociación adecuados buscando la combinación entre calidad de servicio y rentabilidad de la compañía.
- Desarrollar planes comerciales para los clientes clave.
- Gestionar los recursos asignados buscando la mejor estrategia en cada cuenta a efectos de mejorar el valor neto de los ingresos que genera el cliente.
- Contribuir a potenciar la notoriedad, posicionamiento e imagen de la marca en la región centro. Convirtiéndola en la primera marca recurrente de la industria del café.

- Reportar adecuadamente la actividad y resultados a la Dirección Comercial.
- Buscar las adaptaciones necesarias para clientes clave. Favoreciendo la vinculación y fidelización de los mismos con la marca.

Candidato senior con consolidada experiencia en canal horeca, horeca organizada o Distribución.

Durante el transcurso de la entrevista hemos podido detectar las siguientes competencias personales y profesionales:

Candidato cercano al interlocutor con el que mantiene contacto. Busca aportar versatilidad en cada una de las negociaciones que desempeña con el objetivo de establecer acuerdos iniciales que garanticen relaciones de venta duraderas en tiempo, aunque en ocasiones quizá debería introducir algo más de persuasión en las mismas.

Se define como un profesional metódico y constante en su trabajo. Le gusta obtener la máxima información de los productos a comercializar con el fin de garantizar una información adecuada y adaptada a cada tipo de interlocutor.

A lo largo de su experiencia profesional ha trabajado tanto con objetivos individuales como con objetivos colectivos, consiguiendo numerosos retos a lo largo de dicha trayectoria. Su orientación a la consecución de objetivos así como su conocimiento y solidez profesional suponen una garantía de éxito en cualquier empresa del sector gran consumo.

• **REFERENCIAS:**

Benjamín Barreto (Swcheppes): además de ser serio y responsable en el trabajo, es personalmente magnífico tratar con él. Recomendable. Todos los meses cumplía con creces los objetivos.

Juan Antonio (Europastry): Se trata de un trabajador en el que yo destacaría su alta capacidad de adaptación a la política de empresa, equipo y cualquier situación a la que se tenga que enfrentar resolviendo el problema. Su no continuidad se produjo por un cambio en la política interna. Su consecución de objetivos fue satisfactoria y recomiendo su candidatura.

• **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente se encuentra en una banda salarial de 25.000br/an + Variable.

• **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Sus expectativas económicas se encuentran entre los 25-28.000br/an de Fijo + Variable. Se mueve por proyecto más que por condiciones.

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

Manifiesta una alta valoración personal y profesional sobre la empresa y su portafolio de productos. Considera que es una empresa y proyecto estable donde poder ofrecer y desarrollar las competencias y conocimientos comerciales adquiridos durante estos años.

Valora la política de Osborne hacia el cliente como una política muy afín a su perfil competencial.