

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 50166
Lucía Diéguez

- **EDAD:**

35 años

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Lucía cuenta con una formación académica alta. Estudió la Licenciatura en Ciencias Químicas a través de la Universidad de Santiago de Compostela y posteriormente, adquirió una formación en Elaboración de Vinos, Aceites y otras bebidas, demostrando su alta vocación por el mundo del vino.

Durante varios años, trabajó como Monitora de tiempo libre y actividades extraescolares, comenzando su carrera en el sector en el año 2011, donde realiza sus primeras prácticas en la Bodega Martín Códax y un tiempo más tarde, consigue su primera experiencia comercial en Bodegas Tomada de Castro cubriendo una baja.

Desde febrero del año 2016, es comercial en Disgobe, donde se dedica a la comercialización de bebidas, siendo representante de Mahou y varias bodegas de Vinos de diferentes gamas, todo ello dirigido a clientes de canal Hostelería.

A nivel competencial, destacamos las siguientes:

- Orientación a resultados: candidata que cuenta con tesón, esfuerzo y alta capacidad de trabajo. Manifiesta una clara tendencia al éxito, buscando superarse día a día y alcanzar los mejores resultados para su compañía y también cliente. Acostumbrada a trabajar por diferente tipo de objetivos, pero estableciendo metas diarias para su consecución.
- Proactividad: candidata dinámica y con clara iniciativa. Se siente partícipe de los proyectos y busca aportar ideas que mejoren el día a día en el trabajo. Muestra una actitud positiva y con optimismo, con clara tolerancia a la frustración y sin miedo a los nuevos retos. Versátil.

- Orientación hacia el cliente: demuestra una orientación clara hacia su cliente. Muy cómoda en el sector de la hostelería, con conocimiento de mercado y distribución. Cercana, transparente, confiable y carismática.

- Negociación: su formación y experiencia le han otorgado la visión de negocio necesaria para realizar buenas negociaciones en beneficio de ambas partes. Ha trabajado con presupuestos, márgenes y rappels, entendiendo bien las necesidades tanto por parte del cliente como de la compañía que representa.

A nivel personal vemos una persona de carácter alegre y sonriente, de trato cercano, muy dinámica y carismática.

- **REFERENCIAS:**

Contactamos con la Gerente de Tomada de Castro. Nos confirma fechas y puesto. La define como muy resolutiva, trabajadora, organizada, cumplidora, cercana, y muy cordial. Encantados con ella, tanto la empresa como los clientes. Cumplió con los objetivos perfectamente. Sin duda la volverían a contratar.

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente percibe aproximadamente 20.000 fb/a más variable.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Sus expectativas económicas se ubican a partir de 24000fb/a más variable.

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

Candidata que transmite una alta motivación por formar parte de un grupo como Osborne. Considera que se trata de una marca de primer nivel en el mercado, defendible y de calidad. Además, le permitirá dar el salto profesional que está buscando, para centrarse en una venta más especializada relacionada con su vocación, el mundo del vino.