

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 50513
MANEL GÓMEZ

- **EDAD:**

48 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato con un nivel académico medio en relación a un primero de BUP. Formación que con los años amplió realizando un Postgrado superior en Dirección de Ventas por ESIC y un Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial (GESCO) por la misma escuela de negocios.

La trayectoria de Manel siempre ha estado relacionada con el trato al cliente. En una primera etapa estuvo desarrollando funciones de dependiente dentro del sector animal hasta que entro dentro del mundo de la construcción a través de Maderas Alpina, comenzando como Dependiente de almacén hasta dar el salto al área comercial de ventas, donde estuvo diez años. A causa de la crisis del sector Manel se ve obligado a salir de la compañía entrando en dos nuevos proyectos del sector en los que se encontró dificultades, principalmente por la bajada de ventas en el sector de la construcción 2010 - 2012. A partir de aquí decidió dar un salto y estudiar un postgrado que le abriese puertas, consiguiendo entrar en el sector servicios, donde estuvo dos años en la venta de certificaciones y auditorias. Viéndose limitado, decidió volver a estudiar un Máster para cambiar de sector, entrando en 2014 en Schweppes, donde sigue en la actualidad con el cargo de Promotor Horeca.

Entre sus principales competencias, destacamos las siguientes:

Atención al Cliente: Candidato que apuesta por relaciones sólidas, profesionales y de alto grado de confianza con sus clientes. Le gusta establecer límites, considera que su función está en ayudar y escuchar al cliente pero no llegar al amiguismo donde la relación comercial puede perder su propósito. Le gusta la transparencia y apuesta por una relación sincera, siempre ofreciendo total predisposición y disponibilidad hacia su cliente. Siendo una persona muy bien valorada por todos sus clientes.

Negociación: Manel confiesa que lo más importante en una negociación es que el cliente confíe en él, algo que se consigue a través de mantener una visión de beneficio mutuo, buscando ser una persona de referencia para su cliente en relación al producto

que vende, manteniendo una excelente escucha activa que le ayude a encontrar necesidades. Mantiene un buen nivel de persuasión, pero siempre en busca del grado óptimo donde todos ganen.

Orientación a Resultados: El candidato se muestra muy orgulloso de todas sus etapas profesionales. Considera que en todas ellas ha dado lo máximo de él mismo, ofreciendo compromiso, implicación y resultados. Es un perfil realista y asertivo, con gran naturalidad y transparencia en todo el proceso de venta. Es reflexivo y analítico, siendo una persona que siempre busca el área de mejora manteniendo un alto grado de afán de superación.

REFERENCIAS:

- Vicens Pedret (fue su Área Manager en Schweppes) actualmente Vicens ya no está en la compañía. Nos confirma fecha en la que se incorporó y responsabilidades del puesto. Nos comenta que fue uno de sus fichajes y que realmente es una persona muy recomendable. Profesional, comprometida, siempre enfocada a resultados y con alta capacidad de resiliencia. Es un perfil 100% responsable en el cual se puede confiar.

- **SALARIO ACTUAL:**

Su rango salarial actual es de 27500€+ Variable.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Actualmente busca un mínimo 27k+ Variable

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

Actualmente tiene inquietudes por cambiar, no es algo que le corra prisa pero sí que está buscando salir del mundo de los refrescos, buscando nuevas alternativas para poder crecer profesionalmente a través de un producto más maduro, viendo en Osborne un proyecto y una empresa que puede aportarle eso.