

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID40496

Juan Fernández Argüelles.

- **EDAD:**

47 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Procedente de un entorno familiar ligado a la venta, (padre comercial), Juan se Diploma en Ciencias Empresariales pero con una clara orientación al desarrollo de su actividad profesional en ventas.

Tras llevar a cabo las prácticas de su Carrera en el departamento de Ventas de una empresa aseguradora, toma la decisión de encaminar su carrera profesional al ámbito comercial. En 2007 se incorpora en "Aguas de Mondariz" inicialmente durante los dos primeros años como Promotor comercial de la marca para su introducción en Asturias y León, y posteriormente (5 años), como Delegado comercial del canal de distribución de Asturias gestionando 2 grandes distribuidores con 30 subdistribuidores.

La oferta de "Aguas Solares" para la zona Norte, (Galicia, Cantabria, Asturias y Castilla León), suponen su cambio a la compañía al considerar como un desarrollo el proyecto de consolidación y creación de la red de distribución. Durante 6 años desarrollo con éxito los objetivos marcados hasta que la situación de descapitalización de la empresa y el impago de nómina suponen su cese e incorporación a la empresa "Vinos Coronas". Pese a que este cambio suponía un "retroceso" competencial en zona y responsabilidad, su alta sinergia y motivación hacia el "mundo del vino", así como su prioridad de estar siempre en activo, hacen que se incorpore a la empresa con el propósito de aprender técnicamente sobre el porfolio de vinos. Tras 5 meses desarrollando la labor comercial de hostelería en Asturias directa, recibe la oferta de Rives y se incorpora como Delegado Comercial de distribución para (Galicia, Asturias, León, Salamanca y Zamora). Control, mantenimiento y desarrollo de la red de distribución, introducción de gama riojana de Vinos de la cooperativa introducida en la compañía...tras dos años en la empresa por cambio en la política comercial, proponen a la red comercial pasar a "Autónomo Dependiente", suponiendo una modificación sustancial de las condiciones pactadas y su argumento de cese en la empresa. En 2017 se incorpora al Grupo Cacaolat en un proyecto de un año de duración como desarrollador de mercados. Finalizada la acción de activación de nuevos puntos de hostelería en la zona de Asturias y León, cesa el proyecto y se incorpora en su empresa actual "Gracomsa", como Delegado comercial de Area Norte.

Funciones:

- Captación, mantenimiento y crecimiento de la red comercial (distribuidores) en la zona de Galicia, Asturias, Cantabria, País Vasco, La Rioja, Navarra y León.
- Captación de clientes finales en los canales horeca .

- Gestión, seguimiento y control de cuentas.
- Reportes semanales, mensuales y trimestrales de la actividad comercial en la zona, así como manejo de presupuestos y objetivos de ventas

Durante la entrevista detectamos las siguientes competencias personales y profesionales:

Candidato de 47 años con una trayectoria profesional en el mundo comercial del canal Hostelería y Distribución de más de 20 años. La solidez expositiva de su trayectoria, así como el amplio y sólido conocimiento del canal de distribución en Asturias, Cantabria, León y Galicia suponen un valor añadido competencialmente hablando para aquellas vacantes dirigidas al mantenimiento, desarrollo y crecimiento de estos canales; distribución y Horeca.

Cercano, honesto con alta capacidad para generar confianza así como de empatizar con su interlocutor. Desarrolla de forma óptima las respuestas aportando información sólida, datos concretos y transparencia en su discurso.

Muestra una elevada orientación hacia la superación de objetivos marcados. Su alta versatilidad le permite entender y conocer el contexto de cualquier entorno comercial adaptando sus herramientas comerciales al mismo, generando sinergia en cualquier canal y aportando una alta visión de negocio en la consolidación y crecimiento del canal de distribución y horeca.

Pese a que el porfolio de productos con los que ha trabajado se hayan focalizado en “Aguas”, Juan se introdujo en el “Mundo del Vino” por motivación personal, cuando trabajó en la empresa Vinos Coronas, y desde entonces hasta la actualidad, siempre ha sido un sector en el que ha estado formándose y con el que mantiene una continua relación por participación en catas, visitas a bodegas y formación específica a través de cursos.

• **REFERENCIAS:**

- Leo Ramiro (Jefe directo en Gracomsa); “Le fiche personalmente porque era conocedor de su buen hacer como profesional. Se incorporó en un nuevo proyecto como Delegado de Area para el desarrollo de producto en la distribución. Ahora que estábamos viendo frutos, injustamente el Consejo ha decidido que la cuenta de explotación debe reducir costes y 10 personas, incluido Juan, como último incorporado es despedido.

Juan es un gran trabajador y persona. Tiene un alto valor en el canal distribución y horeca del área norte. Personalmente, si en unos meses puedo volver a contar con él lo haré”.

“Es un gran apasionado del mundo del vino. En varias ocasiones personalmente me ha invitado a catas ya que cuenta con mucha gente del sector y personalmente desarrolla sus conocimientos por alta motivación personal sobre el producto”

- Perfecto Alvarez, (Jefe de Ventas en Cacaolat). “Trabajador, constante muy proactivo. Personalmente una persona excepcional en la que se puede confiar plenamente por honradez y honestidad.

Competencialmente creo que su valor añadido no se centra en la generación desde 0 de una nueva estructura, sino en el desarrollo, consolidación y explotación del canal de distribución y hostelería directa”.

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente se encuentra en una banda salarial de 24.000br/an + Variable.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Su principal motivación es en el proyecto y empresa Osborne así como la posibilidad de dedicarse profesionalmente al producto que personalmente supone su pasión; el vino. Sus expectativas económicas se encuentran entre los 26-27.000br/an de Fijo + Variable. Se mueve por proyecto más que por condiciones y considera que Osborne es ese proyecto.

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

Su principal motivación es en el proyecto y empresa Osborne así como la posibilidad de dedicarse profesionalmente al producto que personalmente supone su pasión; el vino. Se mueve por proyecto más que por condiciones y considera que Osborne es ese proyecto. Desde su incorporación por motivación personal sobre “El mundo del Vino” en Vinos Coronas, nunca ha dejado de seguir interesándose y formándose en dicho sector; asistencia a catas, visitas a Bodegas, relación personal y profesional con especialistas en el sector y formación específica a través de cursos en este ámbito.