

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 52183
MIQUEL RESA

- **EDAD:**

30 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato con un nivel académico medio en relación al Ciclo Formativo de Grado Medio en Sistemas Microinformáticos y Redes. Junto con un Ciclo Formativo de Grado medio en Hostelería.

Su trayectoria profesional siempre ha estado vinculada al área comercial. De carácter emprendedor ya desde muy joven abrió su propio local de cervecería, lo que le aportó la posibilidad de conocer el mundo de la hostelería desde dentro. Tres años más tarde uno de sus distribuidores le ofrece la posibilidad de entrar como comercial en su compañía y durante tres años Miquel ejerce como comercial para la venta de bebidas a canal Horeca.

En 2014 le surge la oportunidad de un nuevo proyecto en Groupon, pero solamente estuvo un año ya que la venta era toda telefónica, y Miquel no se sentía cómodo con una posición así.

En cambio en El Tenedor le ofrecieron la posibilidad de entrar como Field Sales Executive, donde veía cubierta la posibilidad de volver a calle, lo cual provocó el cambio. Durante tres años estuvo dentro de la compañía llevando la captación y mantenimiento de clientes (Horeca) hasta que le proponen volver a un puesto de oficina, lo cual no encajó con las expectativas de Miquel y salta a La Compagnie Des Desserts donde estuvo un año en la venta de productos delicatessen para Hostelería. En la actualidad desarrolla la función de Comercial para la empresa Crusat, distribuidora oficial de Estrella Galicia, donde está gestionando toda la zona centro de Barcelona (canal Horeca).

A nivel competencias comerciales, destacamos:

Miquel aporta un perfil estratega y estructurado, se muestra como una persona muy analítica, con gran capacidad de gestión y de desarrollar procedimiento para ser eficaz

en su trabajo. Acostumbrado a gestionarse rutas, zonas y visitas de forma autónoma siempre siguiendo procedimiento y trabajo.

Es luchador, perseverante y de gran ambición por alcanzar objetivos. Se muestra muy orgulloso haber hecho crecer más del 18% de la cartera en su etapa en Desserts, y de los excelentes resultados en El Tenedor, siendo una persona que busca la meta y lucha hasta alcanzarla, ofreciendo gran afán de superación. Aporta un perfil estratégico el cual siempre busca la forma más eficaz de generar resultados.

Frente al cliente defiende relaciones cercanas, que el cliente se sienta atendido, manteniendo alto grado de compromiso siendo una persona que cree en la sinceridad, transparencia y honestidad en la venta. Dando siempre la cara frente a problemas, aportando soluciones.

Ante la negociación busca el objetivo final, siempre a través de un buen análisis de la situación, capacidad de observación y escucha activa y sobre todo manteniendo alto nivel de motivación y tolerancia a la presión para mantener una mentalidad fría y poder llegar a acuerdos exitosos para ambas partes.

REFERENCIAS:

Hablamos con Rafael Casas, Director Comercial del Tenedor.

Nos confirma puesto, fechas y responsabilidades ocupadas por parte de Miquel durante su trayectoria dentro de la compañía, lo define como una persona con gran talento a la hora de desempeñar una función comercial, muy focalizada a los resultados. Aporta muy buena capacidad para la atención al cliente, siempre buscando soluciones para éste sin llegar a sobre vender. Persona empática, profesional y seria. Como área de mejora destacaría la organización. Rafael nos recomienda a Miquel para ocupar un puesto comercial dentro del sector Horeca por su experiencia, su talento y vocación hacia la venta.

Hablamos con Patricia Grau (Responsable Comercial Catalunya de La compagnie des desserts)

Durante el tiempo que coincidieron Patricia fue más su compañera que su jefa directa. Nos define a Miquel como un buen chico, muy comprometido y siempre con gran predisposición para ayudar a los compañeros. Siempre llegando a lo que la empresa

requería, observándose buena orientación a resultados. Habla de Miquel como un perfil competente y en general muy buen comercial, siendo una persona totalmente recomendable.

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente está en 25k b/a

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Sus pretensiones salariales mínimas están en poder llegar a 28k + Variable.

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

Se muestra muy entusiasmado por poder entrar en una compañía como Osborne, ya que considera que es un empresa de referencia en el sector. Siendo para él una gran oportunidad de crecer en una gran empresa.