

saleshunters
Especialistas en Comerciales

**IN
FOR
ME**

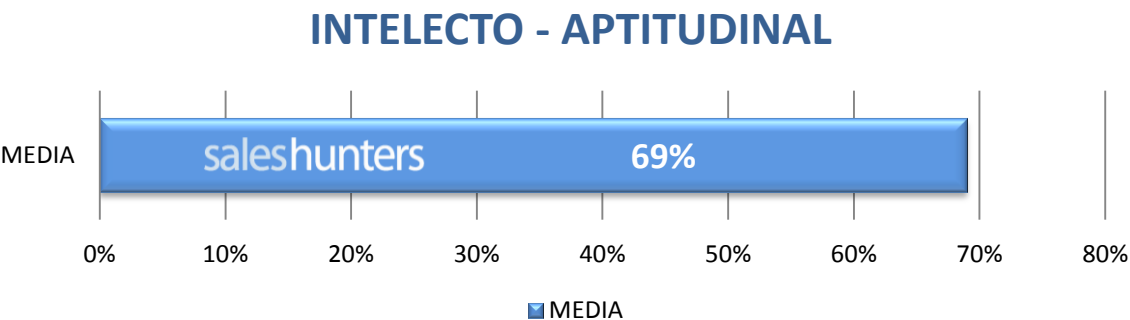


Nombre / Apellidos: **MAURICIO RODRÍGUEZ**

saleshunters

Mediremos la Inteligencia General, con nuestra prueba de Factor G, capacidad de analizar el entorno, razonar, resolver problemas y actuar de manera eficiente y efectiva en una situación determinada.

En entrevista analizaremos su capacidad de análisis y síntesis, así como su razonamiento y comprensión verbal y agilidad numérica.



INTERPRETACIÓN

Mauricio ha obtenido en nuestra prueba, una puntuación por encima de la media que indica una elevada capacidad de razonamiento general.

Es una persona acostumbrada a la parte comercial en empresas de servicios, tanto en publicidad como en la parte de packaging, aportando una visión comercial consolidada y una persistencia a la hora de resolver problemas que han impulsado su desarrollo profesional en la gestión de cuentas o de equipos. Resuelve los mismos de manera eficiente, analizando la información para dar una respuesta práctica.

Mantiene un nivel de interlocución ágil, activo y con una argumentación sólida a las preguntas formuladas. Aporta un buen nivel de escucha para detectar necesidades reales a través de las cuales enfocar una venta.

En este informe se recoge la información derivada del proceso de evaluación de competencias en entrevista por competencias

¿Qué son las competencias? Las competencias son aquellas cualidades que permiten a la persona resolver con éxito las situaciones y tareas a las que se enfrenta. La característica más distintiva de las competencias, y aquella que le diferencia de los rasgos de personalidad, es que pueden ser aprendidas, observadas y, por ello, entrenadas y evaluadas.

Detallamos las competencias evaluadas y una breve definición:

Habilidades Interpersonales y Sociales:

Dotes comunicativas, persuasivas. Empatía. Habilidad para iniciar y mantener relaciones cercanas con su entorno laboral, colaborando activamente en las iniciativas que se desarrollen. Expresar sus opiniones y objeciones sin ocasionar daño a su interlocutor durante los procesos de venta

Orientación a resultados:

Ambición, deseo de Logro. Fijar objetivos de venta desafiantes por encima de los estándares establecidos por su responsable. Esforzarse por superar a los competidores de su negocio y aumentar los beneficios de su organización.

Proactividad / Iniciativa / Autonomía:

Emprender acciones de mejora en la estrategia comercial y crear oportunidades de venta sin necesidad de un requerimiento externo. Incluye el gusto por el trabajo comercial autónomo que impacte directamente en los resultados de la organización.

Planificación y organización:

Determinar eficazmente prioridades en su actividad comercial y gestionar la cartera de clientes conforme a criterios como la urgencia e importancia. Establecer mecanismos de seguimiento de sus ventas y aplicar medidas preventivas y/o correctivas

Perseverancia, resiliencia, capacidad de trabajo:

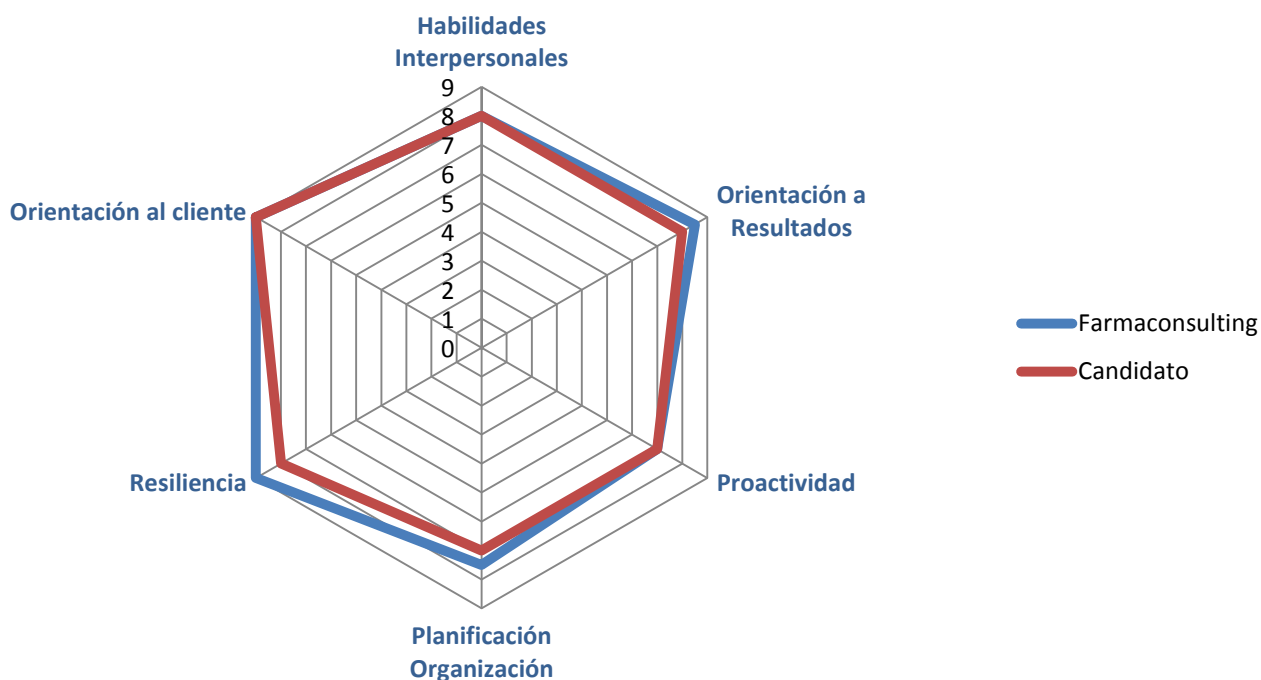
Tener una actitud de constancia ante los procesos de venta. Sobreponerse con facilidad a los fracasos comerciales y a las dificultades, luchando hasta el final aun cuando la venta parezca imposible o llena de obstáculos

Orientación al cliente:

Deseo de comprender las necesidades planteadas por sus clientes, incluso aquellas no expresadas explícitamente, ofrecerles soluciones comerciales alineadas a su situación particular y lograr acuerdos comerciales satisfactorios

Informe de resultados Competencial

COMPETENCIAS



TEXTO LIBRE

Candidato con buenas habilidades interpersonales y una orientación al cliente alta, honesta y transparente. Aporta argumentaciones sólidas y basadas en datos contrastados. Es una persona que le gusta aprender para poder ser resolutivo y dar resultados contrastados a su actividad comercial. Destacamos su perseverancia y orientación al logro, así como claras habilidades de negociación y persuasión

PUNTOS FUERTES	ÁREAS DE MEJORA
ORIENTACIÓN AL CLIENTE. Para Mauricio, el cliente es la base de su negocio y el que dará resultados a largo plazo. Su estrategia de venta se basa en la escucha activa, de forma que es capaz de poner en marcha una argumentación comercial centrada en las necesidades concretas de los clientes y la solución que le aportará a sus expectativas.	Mauricio es una persona en ocasiones demasiado autocrítica, no le gusta equivocarse en ninguno de los pasos que da, ni que haya errores a nivel empresa.
RESILIENCIA. Es una persona con una buena estabilidad emocional, perseverante ante el NO y consistente a la hora de llevar a cabo una estrategia panificada que le apoye a la hora de no perder una venta potencial. Analiza situaciones y no decae ante las primeras negativas	
PROACTIVIDAD. Es una persona con miras de aprendizaje constante, Con capacidad para trabajar de manera autónoma si el puesto lo requiere, y una alta iniciativa y proactividad a la hora de proponer ideas, líneas de negocio...	

Informe de resultados **Motivacional**

En este informe se recoge la información derivada del proceso de evaluación de la motivación comercial.

¿Qué es la motivación? Constituye una fuerza psicológica que impulsa y dirige el comportamiento humano hacia la obtención de un objetivo específico.

¿Qué es la motivación laboral? Tipo de estímulos que pueden actuar como palanca de motivación en su actividad comercial. Necesidades que puede estar demandando cada trabajador, proporcionando información valiosa para aumentar su motivación y, por ende, su desempeño laboral.

A continuación se explicitan las variables evaluadas y su definición:

Remuneración económica:

Motivación por los trabajos que puedan proporcionar una remuneración económica atractiva. Estas personas preferirán trabajar en organizaciones en donde haya perspectivas de un crecimiento salarial constante, aunque ello vaya en detrimento de otros factores

Logro:

Motivación por hacer algo excepcional, con la voluntad de obtener cierto nivel de excelencia o superar a los demás. Las personas motivadas por el logro disfrutarán en trabajos en los que puedan marcarse metas elevadas y tener responsabilidad sobre los resultados.

Motivación por alcanzar cierto poder en la organización o en el entorno en donde se enmarque su actividad profesional.

Reconocimiento:

Motivación por obtener un reconocimiento profesional o social por su actividad. Las personas motivadas por el reconocimiento buscarán por encima de todo que sus responsables, comerciales, entorno social, etc les reconozca formal o informalmente sus logros de desempeño, sus capacidades, etc.

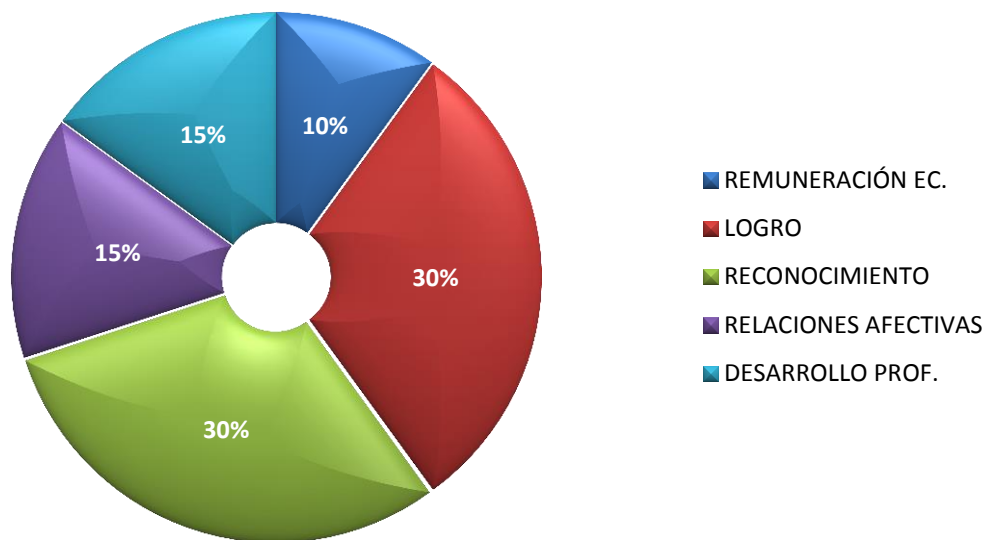
Relaciones afectivas / Afiliación:

Motivación por mantener relaciones interpersonales amistosas y cercanas en el entorno de trabajo. Las personas motivadas por las relaciones afectivas disfrutarán en trabajos en los que sea posible desarrollar relaciones con compañeros que trasciendan más allá del entorno laboral..

Desarrollo profesional:

Motivación por desarrollar carrera en relación a su actividad profesional. Las personas motivadas por el desarrollo profesional preferirán trabajar en organizaciones que les garanticen un amplio margen de crecimiento y promoción profesional.

GRÁFICO DE PUNTUACIONES



INTERPRETACIÓN

Mauricio basa su cambio motivacional hacia una organización que le aporte aprendizajes y retos constantes, que le permita conocer sectores que tengan un buen mercado, donde poder aportar sus iniciativas y su trabajo constante. Dicho cambio, iría de la mano del reconocimiento de resultados en su cuenta de explotación y por lo tanto de un desarrollo profesional y personal con la misma. No se impulsa de manera inicial por un fijo alto, ya que considera que la labor comercial va de la mano del variable.

A nivel posición, y tras informarse, le gusta el proyecto por la orientación de servicios hacia la parte de farmacias. Tiene familiares con negocios farmacéuticos y siempre se ha atraído por este mercado, uniendo su consolidación comercial en parte tangible y no tangible.

A nivel salarial, su última banda ha sido de 26000 € b/a + variable (podía doblar el fijo)