

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 50197
Nacho Béjar

- **EDAD:**

43 años

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato con una formación académica alta. Realizó una Diplomatura en Ciencias Empresariales cursando la especialidad de Marketing y Ventas (inglés). Posteriormente, amplía dicha formación a través de una Licenciatura en Investigación y Técnicas de Mercado, teniendo pendiente el último curso. Cuenta con un nivel de inglés medio - alto.

Candidato que demuestra una alta motivación por el trabajo, desde joven compaginó empleos y estudios, demostrando un gran espíritu emprendedor. Siempre vinculado al mundo del Gran Consumo y también Textil, llegó a fundar su propia marca. Su primer contacto con Red Bull tuvo lugar en el año 2001, como Gestor Comercial y Marketing, coordinado las diferentes campañas y acciones promocionales. Después de varios proyectos, Nestlé le hace una oferta para la misma posición que ocupará durante dos años. La fusión con Lactalis, le lleva a aceptar una nueva propuesta de Red Bull ya como Gestor comercial de Asturias y León, añadiendo más tarde también Galicia. Debido a iniciativas propuestas y a los resultados obtenidos, promociona a Field Marketing Manager del área Norte, con la gestión de equipos.

Ocupa esta posición durante 7 años, hasta que en 2014 tiene lugar una reestructuración y Nacho se ve obligado a salir de la compañía. Se incorpora posteriormente como Manager de área Norte para la marca Desperados, perteneciente al grupo Heineken con un equipo de 11 personas a su cargo. Trabajarán con ellos hasta marzo del año 2017 por una finalización de proyecto al no tener recursos para continuar con el crecimiento.

Actualmente ha fundado su propia agencia de Marketing, siendo el máximo responsable de la misma.

A nivel competencial, destacamos las siguientes:

- **Liderazgo:** considera fundamental un estilo de liderazgo basado primero en conocer las necesidades de su equipo y también de la compañía, para crear así un vínculo de unión y estar en sintonía. Busca actitud en cada uno de los miembros, ofreciendo su escucha activa, apoyo continuado y también formación. Redirige y motiva.

- **Orientación a resultados:** candidato acostumbrado a trabajar en entornos exigentes dentro de grandes multinacionales. Aporta una clara motivación hacia los objetivos, ofreciendo cifras claras de logros conseguidos. Tendencia a la excelencia. Cuenta además con un claro espíritu emprendedor.

- **Capacidad analítica y estratégica:** su perfil híbrido entre el área comercial y el marketing le ha permitido desarrollar su visión estratégica y también analítica, analizando el mercado desde diferentes puntos de vista.

- **Proactividad:** por último, estamos ante una persona dinámica y de gran iniciativa. Ofrece distintos ejemplos de propuestas e ideas llevadas a cabo con éxito, además de demostrar su motivación y participación en cada uno de los proyectos con los que se ha involucrado.

A nivel personal vemos una persona de carácter cercano y sonriente, empático, de trato afable y muy colaborador.

- **REFERENCIAS:**

Hemos solicitado referencias al que fuera su Field Manager Nacional en Red Bull, quien confirma el cargo ocupado y fechas señaladas así como el motivo de la salida. Le define como una persona fiel y trabajador, con gran sentido de la responsabilidad, capaz de transmitir estos valores al equipo. Acostumbrado a trabajar en un entorno exigente como esta marca y con buenos resultados.

Le recomienda con rotundidad para una posición de estas características.

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente trabaja en su propia compañía como máximo responsable de una agencia de Marketing.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Sus expectativas salariales se ubican entre 35-45000fb/a más variable

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

Trabajó de la mano de Osborne en su etapa en Red Bull además de conocer personas internas de la compañía. Conoce las marcas y algunas personas del equipo, además de considerarla como una gran “casa”. Afirma que le enorgullecería representar a la compañía, teniendo la oportunidad de volver de nueva a una empresa líder, con la responsabilidad de seguir gestionando equipos comerciales.