

saleshunters
Especialistas en Comerciales

**IN
FOR
ME**

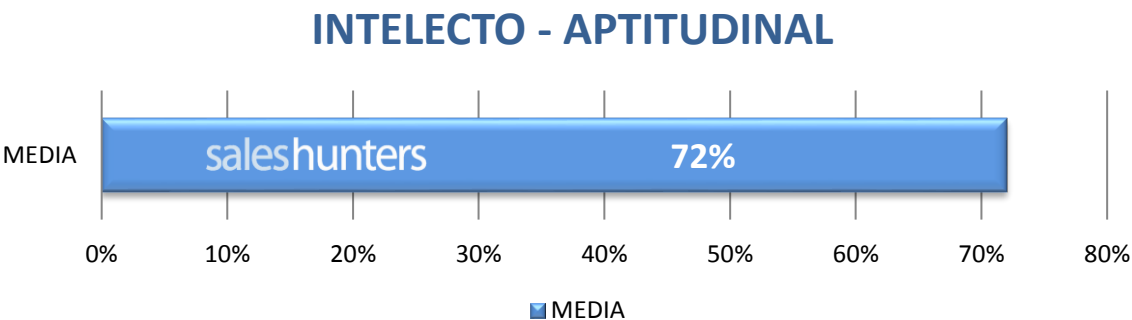


Nombre / Apellidos: **F.JAVIER LATORRE ORTE**

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

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

Estamos ante un candidato que destaca por su gran nivel de interlocución e inteligencia. Su formación universitaria unida a su trayectoria laboral, le han permitido desarrollar competencias a todos los niveles, en cuanto a agilidad numérica y razonamiento general ligado a su capacidad de análisis.

De familia emprendedora con negocio textil, una vez finalizada su formación, se incorporó en Banca donde fue promocionando verticalmente llegando a ocupar puestos de responsabilidad comercial. En 2018 y ante la situación del sector, decide llegar a un acuerdo de salida para redirigir su carrera profesional.

A partir de ese momento, se inicia en Start Up con diferentes proyectos hasta incorporarse en Plasgad donde realmente encuentra una posición que cumple sus expectativas pero que se ve truncada por la situación de covid19.

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:

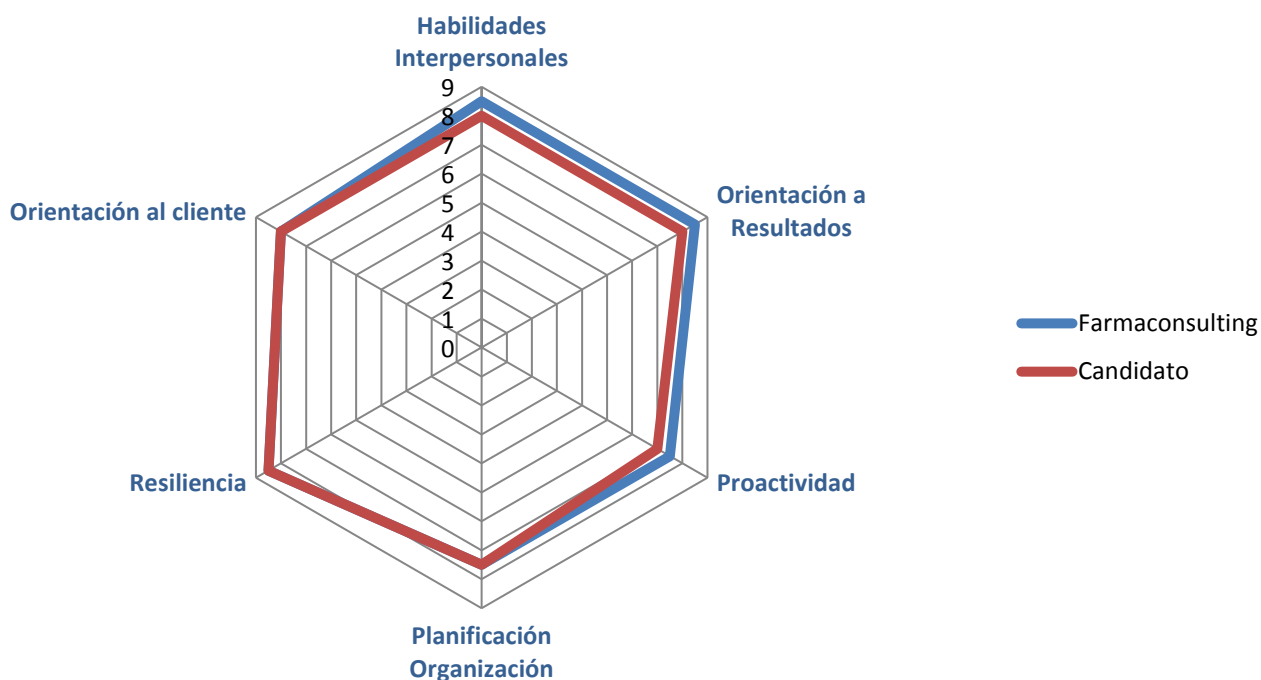
Tener una actitud de constancia ante los procesos de venta. Sobreponerse con facilidad a los fracasos comerciales y a las dificultades, luchando hasta el final aun cuando la venta parezca imposible o llena de obstáculos

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 que cuenta con excelentes habilidades comunicativas. Perfil senior y polivalente, inteligente, preparado y cualificado para afrontar distintos retos profesionales. Metódico y estructurado, con alta capacidad de negociación y válido para venta consultiva y de servicios, que impliquen un proceso a largo plazo y gran asesoramiento. Versátil, proactivo y con gran orientación a resultados. Perfil muy completo en todos los sentidos.

PUNTOS FUERTES	ÁREAS DE MEJORA
CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN. Javier cuenta con una estructura de trabajo eficiente, diseñando siempre un plan comercial. Organiza tu tiempo de manera eficaz utilizando el CRM correspondiente en cada caso. De carácter analítico y estrategia.	Estamos ante un candidato muy completo competencialmente. Como área de mejora, señalar su gran cercanía al cliente, lo que a veces le dificulta para dar alguna negativa al mismo.
ORIENTACIÓN HACIA EL LOGRO. A lo largo de la entrevista, ofrece ejemplos de varios éxitos y operaciones cerradas, dando datos concretos ante los objetivos que le marcaban. Con tendencia a la excelencia, busca la superación. Ambición sana.	
RESILIENCIA. Constante y perseverante, ha superado diversas dificultades en su etapa en la entidad bancaria, buscando alternativas y demostrando su compromiso e iniciativa con la entidad sin tirar la toalla ante dichas adversidades. Ha asumido con motivación cada una de las nuevas responsabilidades que le han demandado.	

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.

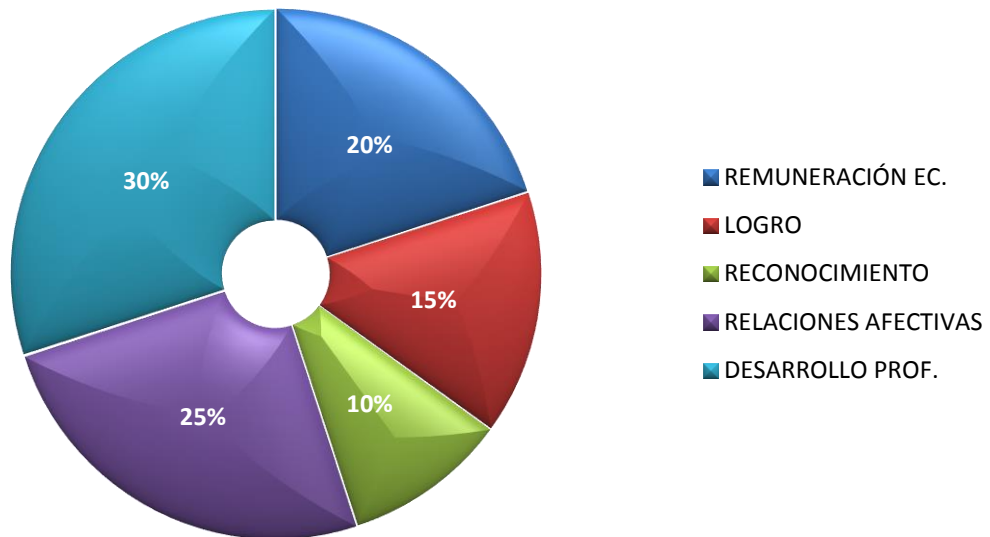
Relaciones afectivas / Afiliación:

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

Javier manifiesta un claro interés por una compañía donde tenga la oportunidad de continuar su desarrollo profesional, aprender nuevos negocios y tener un crecimiento vertical. Es consciente de que debe empezar desde abajo para conocer la actividad y el modelo de empresa y así poder optar en un medio plazo a posiciones de liderazgo dentro de la compañía.

Por otro lado, la relación con los compañeros también es importante para él aunque en menor medida. Considera vital un buen ambiente de trabajo y colaboración en el equipo que lleven a conseguir los objetivos de la entidad.

Su motivación salarial está ligada al primer punto, entendiendo que una proyección de carrera irá acompañada de las subidas salariales correspondientes. Para él, logro y reconocimiento también irán de la mano, le gustan los retos y busca conseguir las metas que se propone.