

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 48964
Leandro Cutino

- **EDAD:**

36 años

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Leandro es de nacionalidad argentina pero con más de 14 años en España. De familia gallega, se adaptó rápidamente a la cultura y valores de nuestro país. Derrocha vocación comercial y pese a no terminar sus estudios de Administración y Dirección de Empresas, ha logrado asumir responsabilidades y conseguir una buena carrera dentro del mundo de la distribución y Hostelería.

Leandro se introdujo en el sector de gran consumo a través de proyectos temporales para marcas como Jameson, en tareas de activación promocional. Realizó también degustaciones hasta el año 2009, fecha en la que consigue entrar en Bacardi como Brand Ambassador. Al cabo de un año y medio y ante una búsqueda más proactiva de una posición comercial, encuentra Energy Drinks siendo Delegado de zona.

Con ellos trabajará durante un año hasta aceptar la propuesta de Audens Food para gestionar distribuidores en canal horeca. Cuatro años después, tiene la oportunidad de regresar a su pasión, las bebidas, formando parte del Grupo Caballero.

Desde el año 2016 es Gestor de distribuidores en esta compañía para canal Horeca, abarcando todo Galicia.

A nivel competencial, destacamos las siguientes:

- Liderazgo: Leandro basa su estrategia de liderazgo en "entrenar y no convencer". Desarrolla el trabajo en equipo para conseguir llevarlo a la mejor posición. Motiva a través de la empatía, el apoyo y el ejemplo y sobre todo desarrolla la escucha activa con ellos.

- Análisis y estrategia: con clara visión de negocio, va más allá de la consecución de objetivos, piensa en la rentabilidad y en maximizar las ventas. Altamente planificación y metódico en el establecimiento de rutas y prioridades.

- Orientación a resultados: considera fundamental marcar una buena estrategia para alcanzar los resultados. Ofrece varios ejemplos de éxitos alcanzados, entre ellos un incremento del 22% de la cifra en Galicia.

- Negociación: para él es imprescindible atender a los pequeños detalles, escuchar al cliente y ponerse de su lado. Piensa en la inversión y en el presupuesto asignado para llegar al mejor beneficio por ambas partes.

A nivel personal vemos una persona jovial, entusiasta y de alto potencial. Transmite sonrisa, empatía y valores profesional muy acordes a la compañía.

- **REFERENCIAS:**

- Pendiente de solicitar

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente percibe 32000fb/a más 6000 en variable.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Sus expectativas económicas se ubican a partir de 40.000fb/a más variable.

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

Afirma conocer bien la compañía, su estructura, productos y valores. Entre éstos, coincide la pasión, una cualidad indispensable para él y para conseguir el éxito en este tipo de posiciones. Además de manifestar un interés especial por sus marcas, afirma ser para él paso más en su desarrollo y todo un reto que estaría encantado de afrontar.