

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 50493
Francisco Garcia

- **EDAD:**

33 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato con un nivel académico alto en relación a la Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas

Su trayectoria profesional siempre ha estado dentro del mundo comercial. Una vez finalizados sus estudios universitarios comenzó en el sector Banca a través de la Caja de Ahorros de Galicia, donde comenzó con contratos eventuales hasta adentrarse dentro del negocio familiar Quercumar, empresa distribuidora de productos de alimentación y bebidas donde Fran estuvo 6 años como comercial y responsable, hasta que decidió desvincularse del negocio familiar y crear su propio camino. Entra en Fripozo pero a los pocos meses le hace una oferta Noda Distribuciones, donde dejaba de ser autónomo llevando la distribución de productos con los que sentía mayor afinidad. Desde entonces ha estado en ésta compañía como Gestor Comercial horeca.

Entre sus principales competencias, destacamos las siguientes:

Orientación a Resultados: El candidato se muestra como una persona muy ambiciosa y luchadora por alcanzar la venta. Confiesa que se siente muy orgulloso de haber conseguido todos los objetivos propuestos, llegando a captar clientes de gran peso para la compañía. Siempre a través de alto afán de superación, de un carácter muy perseverante y constante y sobretodo de gran visión comercial.

Atención al cliente: Sencillo, natural y extrovertido, Fran expone un carácter muy amable y simpático. Defiende relaciones de gran cordialidad con sus clientes, buscando ser una persona de referencia para ellos. Siempre manteniendo unos claros límites en la relación sin llegar a traspasar a una relación más personal. Muestra gran predisposición, versatilidad y naturalidad para hablar el mismo lenguaje que sus clientes, lo cual fomenta una relación fluida y fiel.

Negociación: Fran está muy acostumbrado a negociar con gran diversidad de clientes. Confiesa que en una negociación busca la máxima rentabilidad para la empresa que representa a través de encontrar un beneficio para su cliente, manteniendo una visión Win-Win donde ambas partes puedan salir beneficiadas. Fomentando la coherencia, el sentido común, la empatía y el análisis.

REFERENCIAS:

Pendiente de contactar.

- **SALARIO ACTUAL:**

1200€+Variable.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Sus expectativas mínimas están en 24k+Variable

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

Fran busca un puesto estable en una compañía sólida que le ofrezca posibilidades de desarrollo y crecimiento profesional. Ve en Osborne la posibilidad de entrar en una empresa de referencia donde está convencido que podrá desarrollar una función comercial eficaz y próspera.