

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 48928
José Blas Martínez

- **EDAD:**

49 años

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato que cuenta con un nivel formativo medio, estudió Formación de Grado Medio como Técnico Superior en Laboratorio Dental y también Higienista Dental. Sin embargo, desde muy joven adquiere una cervecería familiar, motivo que le lleva a adentrarse dentro del canal Horeca, primero con varios negocios y posteriormente redirigiendo su carrera hacia el ámbito de las ventas.

Comenzó trabajando en Industrias Cima para un distribuidor de San Miguel, incorporándose más tarde en Bodega Coya e Hijos y posteriormente cambiándose por una mejora laboral a Grupo Kalise.

Sin embargo con ellos no llegaron a cumplir las expectativas, volviendo al sector bodeguero en 2007. Dos años más tarde, le surge la oportunidad de entrar en Marie Brizard.

Sus últimos 9 años ha ocupado la posición de Gestión de Mayoristas con esta compañía en todo el área Norte. Acaba de finalizar su relación laboral en el mes de marzo, al producirse una reestructuración importante debido a la compra de otra empresa.

A nivel competencial, destacamos las siguientes:

- Orientación hacia el cliente: candidato que destaca por su carácter empático y confiable, de trato afable y cercano, es capaz de generar una relación con el cliente duradera.
- Orientación al logro: acostumbrado a trabajar por objetivos, siempre motivado, con tenacidad e ilusión. Se esfuerza por conseguir los mejores logros demostrando alta capacidad de trabajo.

- Liderazgo: su gestión del liderazgo la ha llevado a cabo con la fuerza de ventas de los mayoristas que gestiona directamente. Considera fundamental conocer bien al equipo comercial para hacer crecer la compañía. Exigente pero al mismo tiempo cercano. Basa su liderazgo en dar ejemplo.

- Estabilidad emocional: candidato de empresa, estable laboralmente y de compromiso con la marca que representa. Así lo ha demostrado a lo largo de su trayectoria profesional con las diferentes empresas, principalmente con Marie Brizard.

A nivel personal vemos una persona de trato cercano y muy empático, sincero, honesto y humilde, con capacidad de escucha y también confiable.

- **REFERENCIAS:**

Nos hemos puesto en contacto con quien fue uno de sus Area Sales Manager en Marie Brizar. Nos confirma el cargo ocupado, comentando que coincidió con él alrededor de dos años. Le define como una persona de alta capacidad de trabajo, comprometido y quien siempre cumplió los objetivos. Le considera de confianza y empático aunque también de carácter, y excelente relación con sus clientes. Adaptable y con alta orientación a los objetivos.

Ante la pregunta "cómo ve a Blas para una Jefatura de Ventas", nos responde que le ve preparado y con buenas competencias para la posición.

- **SALARIO ACTUAL:**

En Marie Brizard ha percibido 33000fb/a más 7000 en variable.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Sus expectativas económicas se ubican a partir de las cifras anteriores

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

Candidato quien ha demostrado absoluta motivación, entusiasmo e ilusión por la marca Osborne. Considera que es una marca de reconocimiento, con un excelente posicionamiento en el mercado. Además, le permitiría dar un salto profesional en su carrera y empezar de nuevo en un proyecto dentro de su sector.