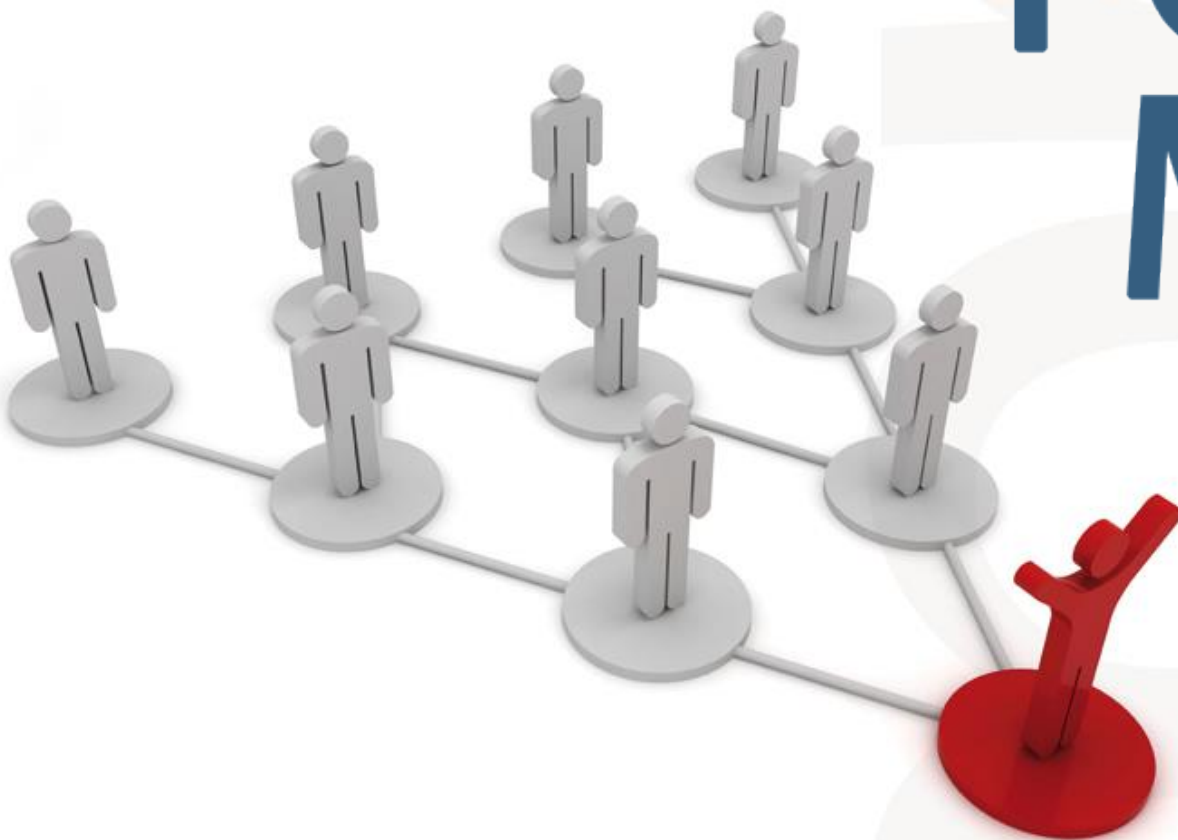


**saleshunters**  
Especialistas en Comerciales

IN  
FOR  
ME

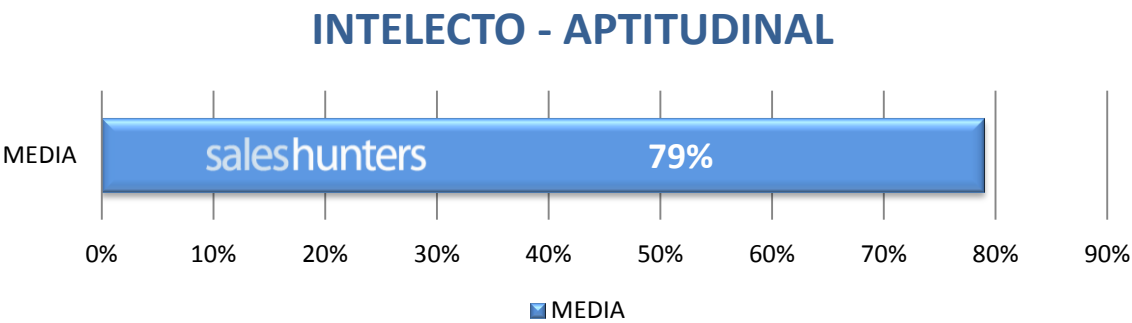


Nombre / Apellidos: **YOLANDA MONTERO GÓMEZ**

**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**

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

En su posición, está acostumbrada a la gestión de distintas operaciones financieras, trabajando desde hace varios años en la parte de empresas. Es una persona que muestra capacidad para la optimización de carteras, el análisis de la información y la toma de decisiones. Maneja operaciones de alto volumen con objetivos marcados de producto y facturación, sin perder de vista el análisis ante el riesgo de la operación.

Yolanda cuenta con un nivel de alto interlocución, mostrando consolidación comercial y argumentos sólidos para una buena adaptación al cliente. Analiza la situación, el contexto de mercado y la viabilidad para aportar soluciones flexibles e individuales a cada propuesta.

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:**

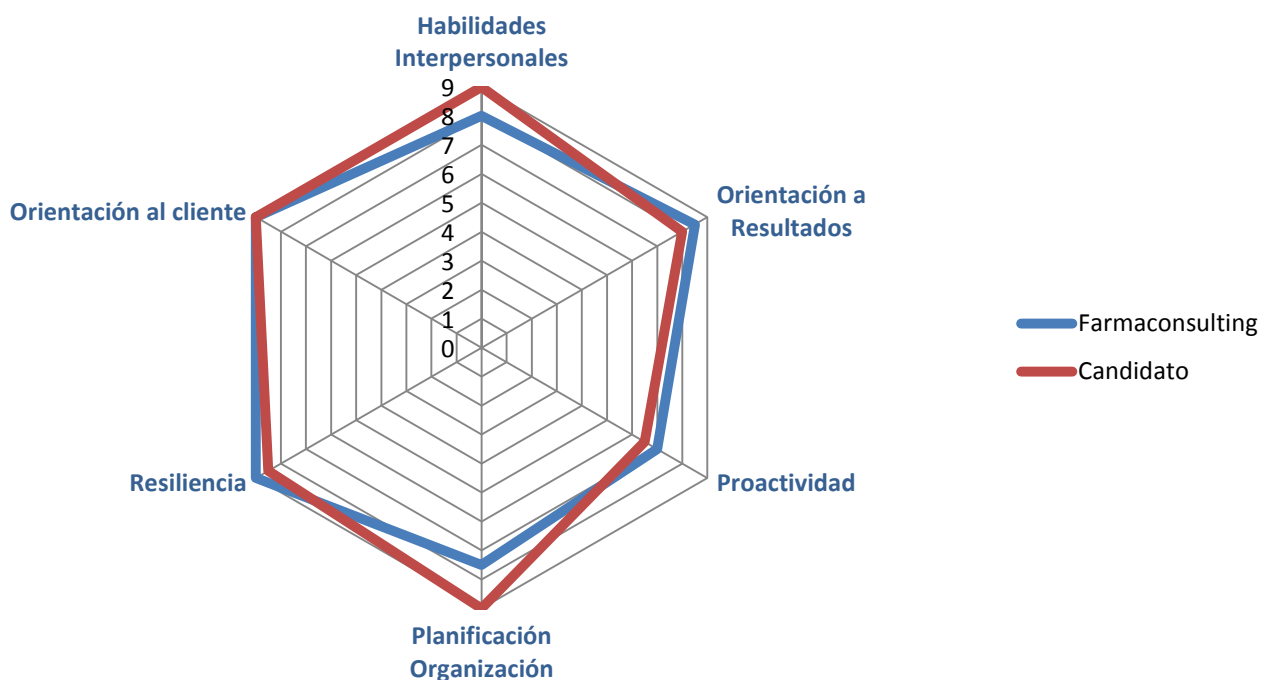
Tener una actitud de constancia ante los procesos de venta. Sobreponerse con facilidad a los fracasos comerciales y a las dificultades, luchando hasta el final aun cuando la venta parezca imposible o llena de obstáculos

## **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



Candidata con un perfil competencial sólido y de manera global alineado en las distintas áreas de la parte comercial que se comparten con la posición.

Su perfil siempre ha estado orientado a la parte comercial por vocación, mostrando buenas habilidades interpersonales, orientación al cliente, orientación al logro y una estructura marcada a la hora de organizarse su agenda comercial y la información relativa a la misma.

| PUNTOS FUERTES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | ÁREAS DE MEJORA                                                                                                                                                                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>ORIENTACIÓN AL CLIENTE:</b> Demuestra excelentes habilidades interpersonales para gestionar de manera proactiva las distintas fases del proceso de venta. Es una persona empática, cercana, adaptada a la necesidad del interlocutor sin perder de vista el objetivo final de la operación.</p> <p><b>PLANIFICACIÓN.</b> Candidata vinculada en los últimos años a la parte comercial y operativa con empresas. Metódica a la hora de gestionar su agenda, tanto en visita diaria con reuniones marcadas, en la parte de visita a puerta fría como en la relativa a la gestión administrativa de su posición (montar operaciones, riesgos,...)</p> <p><b>ORIENTACIÓN A RESULTADOS.</b> Yolanda mantiene una orientación comercial hacia la venta consultiva, hacia el asesoramiento constante para alcanzar acuerdos comunes que permitan beneficios a largo plazo. Positiva ante la consecución de los objetivos, no pierde de vista la meta marcada con cada visita en la venta de un producto final que genere una facturación global.</p> | <p>Para alcanzar el nivel requerido por el puesto podría aportar mayores iniciativas personales que generen nuevas tácticas de venta y nuevos riesgos asociados a su actividad comercial.</p> |

# Informe de resultados **Motivacional**

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.

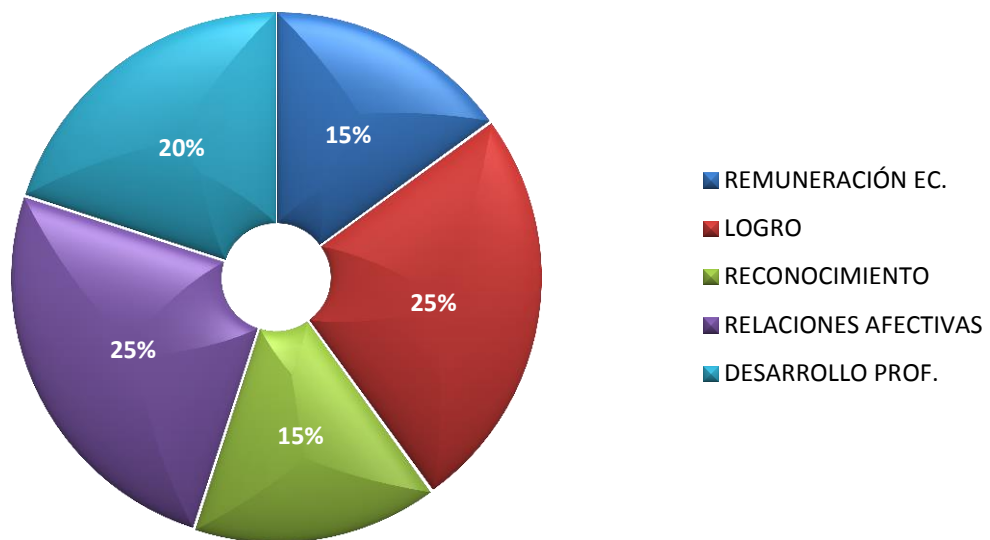
## **Relaciones afectivas / Afiliación:**

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

Candidata que basa su cambio motivacional en una organización hacia posiciones que impliquen una solidez profesional, en entornos dinámicos y consolidados en la actividad laboral que implique. Otorga mucha importancia a las relaciones dentro de la compañía como motor de aprendizaje y al logro de marcarse objetivos con los que pueda crecer personal y profesionalmente.

A nivel posición, se ha informado sobre la compañía, sobre la orientación de negocio que puede tener y el enfoque de operaciones a realizar en similitud a su posición actual. Se decanta por su solidez y porque considera que es un nuevo reto, siguiendo en la línea de una venta consultiva.

Es una persona que le gusta aprender y no tiene miedo a los retos. Su banda salarial actual es de 33000€ b/a + 20% en variable, no siendo determinante su bajada por esta posición en concreto.