

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 4483
Pelayo Espina

- **EDAD:**

41 años

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Pelayo aporta un nivel académico alto, siendo Ingeniero Técnico Industrial por la Universidad de Gijón. Reconoce que se decantó por esta formación por influencia paterna, profesional de la ingeniería, aunque su vocación en todo momento había sido por la rama de Económicas, motivo por el cual nunca ejerció su actividad profesional como ingeniero.

Su experiencia profesional, iniciada en el año 1996 cuando había estudiaba, siempre ha sido comercial. Trabajó de forma inicial en sectores como editorial, construcción, metalurgia e incluso industria farmacéutica, hasta que en el año 2003 da comienzo su experiencia en el Canal de la Hostelería. En el año 2003 es seleccionado por Domecq Bodegas y Bebidas S.L. como Gestor Comercial de Vinos, y en el año 2005 contactan con él desde Coca Cola realizándole una oferta de incorporación, que acepta.

Su desarrollo en Coca-cola se divide en tres etapas. Comenzó trabajando como Promotor de Ventas, siendo responsable de la preventa en una ruta de horeca durante aproximadamente dos años. Posteriormente, promociona a Gestor de Distribuidores puesto que ocupará durante 3 años más, al ser nombrado Responsable de Delegación en Ponferrada. En esta etapa, adquiere un mayor número de responsabilidades en la gestión de equipos directos y cuenta de explotación. Debido a la fusión que tiene lugar con las embotelladoras, eliminan la delegación y Pelayo vuelve a desempeñar funciones de Gestor de Distribuidores con la dependencia funcional de la fuerza de ventas indirecta.

A nivel competencial, destacamos las siguientes:

Pelayo es un comercial polivalente, con una muy buena capacidad de aprendizaje y de razonamiento, logrando así vender cualquier cosa a cualquier tipo de cliente. A esto se le suma su gran motivación por el mundo comercial y por conseguir resultados.

Su experiencia en entorno multinacional le dotado de un método y procedimiento de trabajo minuciosos, y ha aprendido a no rendirse ante los resultados negativos. Es positivo, con mucha fuerza y energía. Por su nivel de empatía y comunicación se lleva a su interlocutor por donde quiere. Su clara orientación al cliente y su vocación de servicio, le permiten fidelizar con destreza.

Acostumbrado a trabajar bajo presión y con objetivos, es persistente, proactivo y con visión de mercado. Le gusta prepararse las visitas de forma precisa, así como realizar un minucioso seguimiento de toda la información concerniente a sus clientes. Acostumbra a tener un control de la situación de cada cliente, analizando datos de forma diaria, y por tanto siendo capaz de corregir desviaciones en el momento preciso. Capaz de reforzar positivamente al cliente (distribuidor) cuando la situación lo requiere, pero también solicitar explicaciones cuando no se está cumpliendo lo acordado.

Por último, basa su capacidad de liderazgo en la cercanía, en hacer sentir cómodo a cada uno de los miembros del equipo y en la motivación. Busca conocer las dificultades a las que se encuentran cada gestor comercial así como su situación personal. De seguimiento y apoyo continuo, persistente, marcando objetivos diarios.

A nivel personal vemos una de carácter afable y empático, humilde, trato cercano, implicado y con alto compromiso.

- **REFERENCIAS:**

- Activo en la misma empresa desde el año 2004

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente percibe 37000fb/a más 11.000 eur en función de ventas.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Manifiesta un cambio a partir de un 43-44000fb/a más variable.

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

Muestra gran interés en la compañía por ser una empresa de reconocido prestigio y con marcas líderes. Considera que los valores de compañía encajan con los suyos y que le otorga confianza además de permitirle dar un salto profesional y laboral en su carrera.