

Sales Hunters - Matrix de evaluación

Nombre del candidato: 52113

COMPETENCIAS	Bajo		Alto		COMENTARIOS
	1	2	3	4	
Comunicación efectiva	☐	☐	☐	☒	
Orientación al cliente	☐	☐	☐	☒	
Creatividad y curiosidad	☐	☐	☐	☒	
Habilidades interpersonales	☐	☐	☐	☒	
Negociación	☐	☐	☐	☒	
Perseverancia	☐	☐	☐	☒	
Trabajo en equipo	☐	☐	☐	☒	
Motivación	☐	☐	☐	☒	

Sandra tiene formación como Técnico de Comercio y Marketing, desde el año 2010 se dio cuenta que el ámbito comercial no le era indiferente tras su experiencia en Bodytone, empresa que se dedicaba a la comercialización de maquinaria de Gimnasios; esta experiencia fue gratificante porque llegó a ser Delegada comercial, decide retirarse por un proyecto personal en donde estuvo como autónoma en Sandra Ortiz que se dedicaba al ámbito inmobiliario realizaba desde prospección,, concertación de citas, cierre de contratos, préstamos sobre vehículos; posteriormente a ello crea Credi Spress que se dedicaba al empeño de vehículos y joyas; finalmente la sociedad no tuvo éxito y decide emprender una nueva búsqueda profesional. Actualmente se encuentra como Directora Clínica en Dorsia, en donde no sólo realiza atención al cliente sino que además realiza ventas de paquetes de estética, seguimiento de pacientes, venta cruzada y descuentos, por si refieren la clínica a conocidos. Durante la entrevista se ha visto que es una candidata que le apasiona el mundo comercial, tiene una buena orientación al cliente pero también a los objetivos que se le proponen. Consideramos que es una buena candidata a ser entrevistada.