

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 50708
David Fernández

- **EDAD:**

28 años

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

David cursó hasta Bachillerato para incorporarse de manera temprana en mercado laboral. Su trayectoria profesional se ha desarrollado desde el principio en la parte comercial, comenzando en venta directa a particulares de la mano de Grupo Coexion (Vodafone, Endesa,...) para pasar a Eismann (productos ultracongelados). Tras cambios internos de compañía (iba a ser vendida a Bofrost), se marcha de la mano de su jefe a Toyota Artal.

Tras seis meses, y despido de su superior directo, deciden rescindir también su contrato, pasando por un proyecto temporal de telemarketing hasta volver al sector de automoción con Citroën Aramovil. Con oferta en mano, y por situaciones internas de compañía, cambiará de nuevo a funciones comerciales de calle tras proponerle uno de sus clientes del concesionario esta nueva posición.

En Indeparts formará parte de la estructura comercial de calle en la venta de piezas de recambio industriales para talleres de Navarra, Aragón y San Sebastián. Su última experiencia profesional ha sido en Coca Cola.

Con la misma, se formará en la parte de hostelería (75%) y de alimentación de Zaragoza exterior y pueblos, manejando una cartera de unos 400 clientes con visitas semanales y quincenales. Trabaja con objetivos de venta y crecimiento por producto y reporta a un Jefe de Ventas. Ante la imposibilidad de continuidad de contrato, está buscando una nueva oportunidad laboral.

A nivel competencial, destacamos las siguientes:

Candidato con experiencia en estilos de negociación diversa. Ha trabajado en compañías donde se requiere una venta emocional y de calidad, siendo directo y con una actitud positiva notable ante la cantidad de NO que se presentan.

Busca saber orientar los plazos de venta, sabiendo lo que el cliente necesita para trabajar las virtudes de sus productos frente a la competencia.

Se define como una persona tranquila, con tolerancia a la frustración y con un trato constante y resolutivo de los clientes con los que trabaja.

- **REFERENCIAS:**

Nos hemos puesto en contacto con el Jefe de Zona de Coca-Cola. Su valoración es muy buena.

“Es una persona responsable, seria, muy educado, comprometido con la empresa, muy trabajador, no escatima ni en tiempo ni en esfuerzo, con gran desarrollo, muy válido. Tiene capacidad e interés en lo que hace. Tuvo muy buenos resultados. Uno de los mejores comerciales. Por política de la empresa tuvo que salir ya que se hacen contratos como máximo de 18 meses”.

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente se encuentra desempleado

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Su banda salarial en 2018 fue de aproximadamente 28000 € b/a (fijo + variable), siendo su fijo de unos 1000 € n/m.

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

Le interesa el proyecto de Osborne por la importancia de compañía, por la solidez en su historia y por el porfolio de productos que puede manejar. Le gusta a su vez, el canal de actuación.