

Sales Hunters - Matrix de evaluación

Nombre del candidato: 51966- Alejandro

COMPETENCIAS	Bajo		Alto		COMENTARIOS
	1	2	3	4	
Comunicación efectiva	☐	☐	☐	☒	
Orientación al cliente	☐	☐	☐	☒	
Creatividad y curiosidad	☐	☐	☒	☐	
Habilidades interpersonales	☐	☐	☐	☒	
Negociación	☐	☐	☒	☐	
Perseverancia	☐	☐	☐	☒	
Trabajo en equipo	☐	☐	☐	☒	
Motivación	☐	☐	☐	☒	
Alejandro tiene un Grado Medio en Comunicación Audiovisual y máster en Dirección Comercial y Marketing. Empezó a trabajar a los 18 años en Establecimientos Miro (Mallorca), como plan de desarrollo le formaron en diferentes aspectos, entre ellos la psicología de las ventas y es allí cuando se da cuenta que quiere desarrollarse en este campo. Actualmente se encuentra gestionando un equipo de Inside Sales del Grupo Telefónica, a través de Atento, y la misión que tienen es gestionar leads de PyMES a nivel software, es decir que les llaman para ofrecerles un desarrollo de software a medida de lo que la empresa necesita. Indica que el principal motivo de cambio es debido a la dirección estratégica que actualmente tiene Atento; sienten que tienen un perfil muy hunter pero que no realizan acciones de fidelización y esto hace que se pierda calidad en el servicio; Alejandro es una persona que le gusta cuidar los detalles y sobretodo ofrecer un servicio de calidad con lo cual, siente que tras haberlo					

comunicado, las cosas no cambian y de cierta forma afecta a su equipo. Anteriormente estuvo en Reyco Sistemas S.L en donde estuvo como Responsable del Proyecto para Telefónica, era responsable de conseguir contratos públicos en términos de asistencia e infraestructura para lo cual tenía que visitar empresas, ofrecer los proyectos y desarrollarlos.

Tras la entrevista, consideramos que Alejandro es un perfil apto para ser entrevistado, tiene un perfil enfocado a personas y objetivos, nos ha indicado que su equipo de trabajo es como su familia y trata de que el ambiente laboral sea el más idóneo posible, para ello fomenta un liderazgo basado en el ejemplo, indica que dentro de sus fortalezas se encuentra el saber identificar a las personas, tiene mucha iniciativa y debido a su enfoque al detalle, es una persona muy creativa, nos indica que para tener éxito en las ventas se tiene que tener en cuenta "AIDA"

"**A**nálisis", "**I**dentificación", "**D**escripción", "**A**ptitud".