

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 47662

Carlos Bermúdez Montejano

- **EDAD:**

36 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato con Formación Profesional de grado Medio en el área de Administración.

Ligado desde muy joven al ámbito de la hostelería-restauración como Jefe de sala, durante más de 14 años compaginó sus tareas en el Hotel -Restaurante Doade, con labores comerciales freelance en el área más puramente comercial del sector asegurador, telecomunicaciones...

En el año 2014 le surge la oportunidad de encaminar su carrera profesional al área más cercana a su potencialidad competencial; las ventas. Gran conocedor de las necesidades de los clientes Horeca, se incorpora como Gestor comercial especializado en el área de cerveza y vinos en la compañía donde en la actualidad continua; Distribuidora Disbegal. Tras algo más de tres años en la compañía en el 2018 promociona como coordinador de zona con un equipo a su cargo de 6 gestores.

Funciones:

- Captación de nuevos clientes a través de una labor directa de prospección, visita, detección de necesidades, negociación y cierre de acuerdos.
- Establecimiento de objetivos comerciales por zonas.
- Negociación de cuentas de nueva apertura y cuentas clave.
- Acompañamiento y soporte a red comercial.
- Recepción, análisis, elaboración de informes.
- Estudio y valoración de la competencia.
- Consecución de objetivos marcados.

Carlos se presenta como un candidato con una trayectoria profesional sólida en el ámbito comercial del sector bebidas.

Toda su trayectoria profesional en el área más puramente comercial se ha desarrollado en su actual empresa, donde la superación de objetivos marcados, responsabilidad y capacidad de trabajo escrupuloso han marcado su crecimiento profesional.

Trabajador con iniciativas a la hora de adaptarse a nuevos entornos comerciales, políticas empresariales y manejar con destreza y capacidad analítica el abanico de herramientas que le facilita su marca.

En sus funciones cotidianas, se muestra como una persona proactiva y activa. Busca soluciones ante las adversidades que le muestra el sector. Se anticipa a posibles dificultades que puede encontrar tanto él como su cliente. Conoce y asume los riesgos que pueden suponer los cambios y acepta las responsabilidades derivadas de los mismos.

Muestra ese punch comercial honesto, humilde y profesional que se requiere para enfrentarse a las dificultades comerciales. No se viene abajo con facilidad por confianza en el trabajo y capacidad de trabajo y esfuerzo personal.

Comprometido personalmente con empresa y clientes. Considera que tras la captación del cliente basada en una relación de crecimiento mutuo la relación debe mantenerse por presencia y refuerzo en los momentos de necesidad, resolución de incidencias. Ofrece respaldo personal y profesional.

A lo largo de la entrevista se ha aproximado a su interlocutor mostrando un lado personal de compromiso, superación, gestión óptima de herramientas de empresa y recursos personales.

Por todo ello consideramos su candidatura una apuesta con altas posibilidades de éxito y desarrollo personal y profesional en cualquier compañía que busque crecer y posicionarse en horeca directo y canal de distribución.

- **REFERENCIAS:**

Hemos solicitado referencias a:

David Iglesias, (Resp. Equipo): “Alta capacidad de trabajo de calidad. Muy buena capacidad de adaptación tanto personal como laboral. Siempre ha cumplido objetivos el 100% de las veces. “

Sito Novas (Jefe Teritorial): “Impecable, merece la pena como comercial, persona y compañero. Don de gentes, Total orientación a la superación de objetivos, incansable en esfuerzo y trabajo... no te puedo hablar mejor de él porque en 30 años que llevo aquí es de los pocos que me han dejado huella

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente se encuentra en una banda salarial de 30.000br/an + Variable.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Expectativas no inferiores a 30.000br/an + Variable.

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

Búsqueda de estabilidad en una estructura interna estable donde pueda trabajar con herramientas y soporte de empresa y marca.

Valora altamente el trabajo directo para una marca. Siempre ha trabajado en distribuidor y el salto a fabricante supone su total motivación y orientación profesional.