

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 41925
David Fernández

- **EDAD:**

44 años

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

David aporta un nivel formativo medio. Cursó una Formación de Grado Superior en Edificación y Obra Civil. Eligió esta titulación por su interés por el dibujo técnico y su parte creativa. Pese a finalizar la formación, las salidas laborales no cumplen con sus expectativas, lo que le lleva a tomar la decisión de redirigir su carrera, encaminándose al ámbito de las ventas.

Candidato que cuenta con una trayectoria profesional absolutamente estable y coherente, sin apenas cambios curriculares. Desde sus inicios se ha focalizado en el sector de la Alimentación y el Gran Consumo; encontró la estabilidad con Mondelez España en el año 1999, ocupando a lo largo de los años distintas posiciones. Comenzó como Vendedor para canal Horeca, ampliando a canal Impulso y por último, siendo Supervisor de área con la responsabilidad de tener un equipo a su cargo. En el año 2015 y con motivo de un ERE, David se ve obligado a salir de la compañía.

Desde septiembre de ese mismo año, ocupa la posición de Jefe de área Noroeste para Frinsa, compañía dedicada al sector de la alimentación y más concretamente, conservas de pescado. Continúa con la experiencia en distribución para canal hostelería y en el liderazgo de equipos.

A nivel competencial, destacamos las siguientes:

- Orientación hacia el cliente: estamos ante un candidato con clara capacidad de gestión y vínculo con su interlocutor. Es capaz de transmitir empatía desde el primer contacto, generando climas fluidos que facilitan la negociación y el acuerdo comercial.
- Liderazgo: candidato de "equipo", no busca establecer una jerarquía impositiva sino basada en hacer sentir a cada uno de los miembros del equipo, partícipe de las decisiones. Considera importante inducir y reconducir, formando y sumando al equipo. Apoya, ayuda y reconoce logros.

- Estabilidad emocional: candidato de equilibrio y de estabilidad personal y laboral. Demuestra sensatez, sentido común y coherencia en sus decisiones. Leal y comprometido con la marca y firma que representa en el mercado.
- Versatilidad: adaptable a los cambios fácilmente como ha demostrado a lo largo de su trayectoria. Asume con positividad los cambios que debe afrontar y aporta además la experiencia en distintos canales de distribución y no sólo en horeca.

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

- **REFERENCIAS:**

- Cuenta con varios referenciantes en LinkedIn que destacan su trabajo en equipo, compromiso con la empresa y también con los resultados.
- Pendiente de localizar de manera telefónica.

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente percibe 50000fb/a más 10.000 eur en función de ventas.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Pese a que actualmente se encuentra en una cifra de negocio de 50.000fb/a más 10.000 en variable, está dispuesto a bajar su retribución encontrando una buena oportunidad profesional. Se plantea bajar incluso a 40.000fb/a más variable.

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

Desde el primer momento se ha mostrado altamente motivado hacia la posición. Considera que se trata de una gran empresa, multinacional pero de índole familiar. Con marcas líderes y de gran posicionamiento en mercado. Con presencia infinitiva y de gran potencial. Además le permite continuar en el sector de la hostelería, en su zona de influencia y gestionando equipos directos comerciales.