

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

Pedro José Iglesias Suárez

- **EDAD:**

43 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Pedro desde muy joven sintió una verdadera motivación por el ámbito del vino. En 2004 comienza su trayectoria profesional en el área comercial en una Vinacoteca como responsable de venta, atención al cliente y gestión de proveedores. Tras 5 años desarrollando esta labor así como consolidando una profunda formación en vinos a través de los cursos y catas que sus proveedores le facilitaban, Pedro acepta la oferta en mano de una de las distribuidoras clientes como Comercial de captación de nuevo cliente en el canal de hostelería y restauración en Asturias. Durante 5 años desarrolló una labor 100% de captación de clientes hasta que el dueño de la distribuidora decide cesar todos sus negocios para centrarse en el ámbito de maquinaria. Pedro decide continuar con su labor comercial gestionando la representación de diferentes bodegas; Miguel Torres, Manuel Manzaneque, Abel Mendoza, Dominio de Urogallo, Fermí Bohigas... De 2009 a 2018 desarrolla una labor comercial 100% dirigido al canal restauración y hostelería de Asturias con todo un porfolio de referencias bodegueras entre las que destaca los vinos de las Bodegas de Torres. En 2020 un cambio en la política comercial de Torres en la que apuestan por eliminar a todos sus pequeños distribuidores, supone el cese de su etapa como representante distribuidor de la marca incorporándose como comercial a la distribuidora Premium.

Funciones:

-Captación de clientes a través de la introducción de nuevas referencias de su porfolio en vinos así como el mantenimiento y desarrollo de las cuentas ya existentes a través de una labor de apoyo y soporte comercial .

Negociación y cierre de venta.

Seguimiento de cobro así como resolución de incidencias.

Su motivación y vocación personal hacia el "mundo del vino" le han permitido desarrollar un conocimiento muy sólido en esta área así como un total conocimiento del ámbito de la restauración y hostelería asturiana.

Personal, profesionalmente, nos encontramos en entrevista con un candidato sólido, cercano, con punch en su exposición y un claro conocimiento del ámbito para el que opta; gestor comercial de vinos.

Pedro se muestra cercano, honesto, estable y con una alta capacidad para generar confianza en todos los canales de venta de vino; distribución y cliente final, por solidez técnica, comercial y amplio conocimiento y experiencia en el mercado. Es un candidato con alta capacidad a nivel de organización y establecimiento de prioridades. Busca la máxima satisfacción en el cliente final sin perder de vista nunca el beneficio mutuo. Muestra capacidad para generar nuevo negocio porque conoce los nichos de mercado y se esfuerza por dar una respuesta o valor añadido personal y profesional donde otros no llegan.

En definitiva, un perfil comercial sólido y con las competencias personales y profesionales para desarrollar una labor de gestión comercial a nivel de distribución o propia con alto éxito.

- **REFERENCIAS:**

Hemos solicitado referencias a Jordi Navarro, Gerente Área Norte de Grupo Torres. "Se trata de un buen profesional de las ventas. Conoce en profundidad la distribución y hostelería asturiana y cuenta con un sólido conocimiento del mundo del vino. Tiene la capacidad necesaria como para realizar catas a clientes ante la falta de un sumiller. Honesto, trabajador. En mis años trabajando con él como distribuidor nunca he tenido un problema. Le recomendaría para cualquier posición de relación directa con el cliente final así como apoyo a redes comerciales."

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente se encuentra en 27.000br/an + Variable. No busca es un incremento económico lo que busca en esta oferta, sino un crecimiento profesional por tipología de empresa y producto al que representar en el desarrollo de sus competencias comerciales.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Valora el proyecto y la empresa como la consolidación de su carrera profesional. Prioriza la vacante por encima de condiciones económicas, no obstante sus expectativas para el cambio se posicionarían en torno a los 28.000br/an + Variable.

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

Pedro cuenta con una trayectoria profesional de más de 15 años dedicado al "mundo del vino", para el Grupo Osborne representa una de las más prestigiosas bodegas a las que representar.