

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 50165
Gerardo Rodríguez

- **EDAD:**

44 años

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato con nivel académico alto. Se formó en primer lugar en una Formación Profesional como Técnico Especialista en Análisis y Procesos Básicos. Posteriormente, realizó una Ingeniería Técnica Industrial, en la Especialidad de Química Industrial por la Universidad de Santiago de Compostela (Campus de Lugo). A partir del año 2004, y a través de una experiencia laboral, decide comenzar a especializarse en el sector del vino como Técnico en Elaboración de Vinos y otras bebidas con varias actualizaciones en años posteriores. También ha realizado un Master in Business Administration por la EUDE, Escuela Europea de Negocios.

Comenzó trabajando como Administrativo para una Bodega que sufrió problemas económicos, incorporándose después como Gerente en Vegamolinos. Después de 5 años con ellos, la crisis económica hace que lleven a cabo una reestructuración, finalizando en 2009. A partir de aquí, decide emprender y fundar su propia Vinoteca que compagina durante unos años con Bodega Roandi y que finalmente decide trasladar, para centrar su actividad con esta bodega.

Sin embargo al cabo de año y medio y ante la imposibilidad de seguir por una cuestión de proyecto, Gerardo llega a un acuerdo de salida. Su última experiencia ha tenido lugar durante 3 años en un proyecto junto con un socio, Magna Vina Distribuciones, comercializando vinos y productos gourmet dentro del canal de hostelería y tienda especializada. Sin embargo a finales del 2018, deciden finalizar el proyecto por cuestiones de rentabilidad.

A nivel competencial, destacamos las siguientes:

- Orientación hacia el cliente: candidato que demuestra facilidad en la labor relacional con sus clientes. A lo largo de su experiencia en hostelería, ha generado una amplia cartera de contactos de confianza dentro del sector. De trato cercano y afable, además de resolutivo.

- Orientación a resultados / espíritu emprendedor: candidato que ha demostrado su proactividad y espíritu emprendedor a través de los diferentes proyectos que ha puesto en marcha. Destaca varios de los logros alcanzados, demostrando su motivación y actitud positiva hacia la consecución de los mismos.

- Planificación: establece una planificación semanal y quincenal, organizando sus rutas por zonas, al gestionar en su última empresa Galicia y León. Considera fundamental una buena estructura para conseguir las metas y el beneficio en la negociación.

- Negociación: por último, destacar del candidato su capacidad de análisis y también visión de negocio. Acostumbrado a gestionar presupuestos y trabajar con márgenes y rappels, además de contar con total autonomía en las negociaciones.

A nivel personal vemos una persona de trato cercano y afable, constante, con gran capacidad de trabajo e implicación con los proyectos.

- **REFERENCIAS:**

Sus últimas experiencias profesionales se han desarrollado como autónomo, siendo socio y propietario de los negocios.

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente se encuentra en búsqueda activa de empleo.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Sus expectativas económicas se ubican a partir de 23-24000fb/a más variable.

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

Candidato que ya participó en otro proceso de selección para la compañía Osborne, llegando a mantener entrevista tanto con Dirección Regional como RRHH. Desde entonces, su motivación hacia la marca ha sido muy alta, considerando el proyecto como sólido, de futuro, estable, con una marca de calidad y de primer nivel y suponiendo para él un verdadero honor y desarrollo profesional.