

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

Sofía de Cospedal Bercedo
ID 43069

- **EDAD:**

29 Años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Sofía cuenta con una Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas cursada en la Universidad de Cantabria, elegida de manera vocacional ya que su padre es empresario y siempre le ha gustado el tema de la empresa.

Candidatura con una trayectoria profesional en el área comercial de más de 4 años. Su alta motivación y competencias por el desarrollo de una actividad profesional proactiva y dinámica así como su alta orientación al cliente y empresa marcaron su incorporación en el área comercial. Su "cuna" comercial se desarrolla en OVB como Agente comercial del sector financiero en el canal de empresas y particulares. Prospección y alta orientación a la consecución de objetivos de venta marcados. 2,5 años que finalizan con la oportunidad de saltar al sector gran consumo con la oferta de Danone como Agente comercial dirigida al canal de distribución moderna. Tras medio año desarrollando esta labor recibe la oferta del proyecto Heineken orientado a un plan de carrera comercial en el canal horeca como Sales Manager de Heineken.

Funciones:

-Captación de nuevos clientes y desarrollo de cartera a través de una labor comercial directa que genere un valor añadido en el canal restauración.

-Gestión, negociación y cierre de acuerdos orientados al posicionamiento, visibilidad y rotación de sus marcas.

Candidata con una alta solidez personal y profesional. Derrocha entusiasmo por lo que hacer y una alta capacidad para entender y empatizar con el cliente buscando siempre los puntos donde la base de su relación sea Ganar-Ganar. Candidata de marca, de identidad. Siente los valores de la compañía y los asume con un alto grado de

responsabilidad personal y profesional. Sin duda una apuesta de éxito para aquellas empresas de venta profesional con cliente medio-alto y capacidad de gestión.

- **SALARIO ACTUAL:**

Su última banda salarial es de 28.000 € b/a + variable (12000 € b/a). Le gustaría mantener un paquete retributivo similar, aun así su mínimo aceptable está en 26.000br/an + Variable.

- **REFERENCIAS:**

-

- Contactamos con la Sales Manager de Activo Trade, nos confirma fechas y puesto. Su valoración es buena, cumplía objetivos, tenía muy buena actitud, buena relación con el cliente. Motivo salida en ese momento no podía trabajar a full time, recomendándola sin ninguna duda.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Prioriza la empresa y el proyecto de estabilidad sobre condiciones económicas, no obstante busca un paquete retributivo no inferior a los 27-29.000br/an + Variable.

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

Pese a su juventud Sofía muestra un total convencimiento de seguir desarrollando su carrera profesional en el canal de hostelería con un producto de gran consumo. No obstante busca una mayor profesionalización del proceso de venta tanto a nivel de tipología de clientes como de porfolio de productos orientados a una venta más consultiva donde su apoyo hacia el cliente en un B2B sea directo y de alta calidad.

.