

saleshunters
Especialistas en Comerciales

IN
FOR
ME

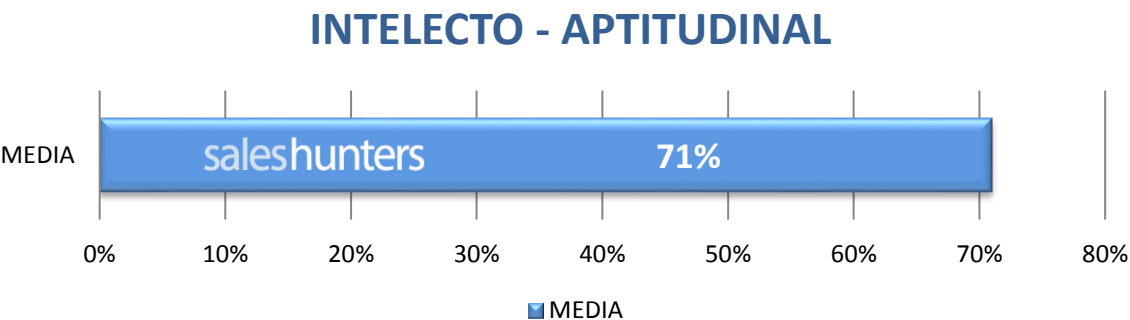


Nombre / Apellidos: **ARANTXA APARICIO**

saleshunters

Mediremos la Inteligencia General, con nuestra prueba de Factor G, capacidad de analizar el entorno, razonar, resolver problemas y actuar de manera eficiente y efectiva en una situación determinada.

En entrevista analizaremos su capacidad de análisis y síntesis, así como su razonamiento y comprensión verbal y agilidad numérica.



INTERPRETACIÓN

Arantxa ha obtenido en nuestra prueba, una puntuación por encima de la media normativa que indica una elevada capacidad de razonamiento general.

Candidata que ha desarrollado toda su actividad comercial dentro del mundo de la Publicidad y los servicios de Marketing. Se formó en esta área y pronto comenzó a trabajar en Cheque Motiva (014 Media), donde participó en todo el proceso de desarrollo de negocio y creación del departamento.

Afirma tener vocación comercial innata, motivo que le llevó a unir su pasión por las ventas al sector en el que se había formado. Trabajó durante muchos años en 014Media, donde fue creciendo y asumiendo nuevas responsabilidades, hasta tomar la decisión de ver nuevos proyectos y compañías.

De carácter muy extrovertido, espontánea, jovial y natural.

En este informe se recoge la información derivada del proceso de evaluación de competencias en entrevista por competencias

¿Qué son las competencias? Las competencias son aquellas cualidades que permiten a la persona resolver con éxito las situaciones y tareas a las que se enfrenta. La característica más distintiva de las competencias, y aquella que le diferencia de los rasgos de personalidad, es que pueden ser aprendidas, observadas y, por ello, entrenadas y evaluadas.

Detallamos las competencias evaluadas y una breve definición:

Habilidades Interpersonales y Sociales:

Dotes comunicativas, persuasivas. Empatía. Habilidad para iniciar y mantener relaciones cercanas con su entorno laboral, colaborando activamente en las iniciativas que se desarrollen. Expresar sus opiniones y objeciones sin ocasionar daño a su interlocutor durante los procesos de venta

Orientación a resultados:

Ambición, deseo de Logro. Fijar objetivos de venta desafiantes por encima de los estándares establecidos por su responsable. Esforzarse por superar a los competidores de su negocio y aumentar los beneficios de su organización.

Proactividad / Iniciativa / Autonomía:

Emprender acciones de mejora en la estrategia comercial y crear oportunidades de venta sin necesidad de un requerimiento externo. Incluye el gusto por el trabajo comercial autónomo que impacte directamente en los resultados de la organización.

Planificación y organización:

Determinar eficazmente prioridades en su actividad comercial y gestionar la cartera de clientes conforme a criterios como la urgencia e importancia. Establecer mecanismos de seguimiento de sus ventas y aplicar medidas preventivas y/o correctivas

Perseverancia, resiliencia, capacidad de trabajo:

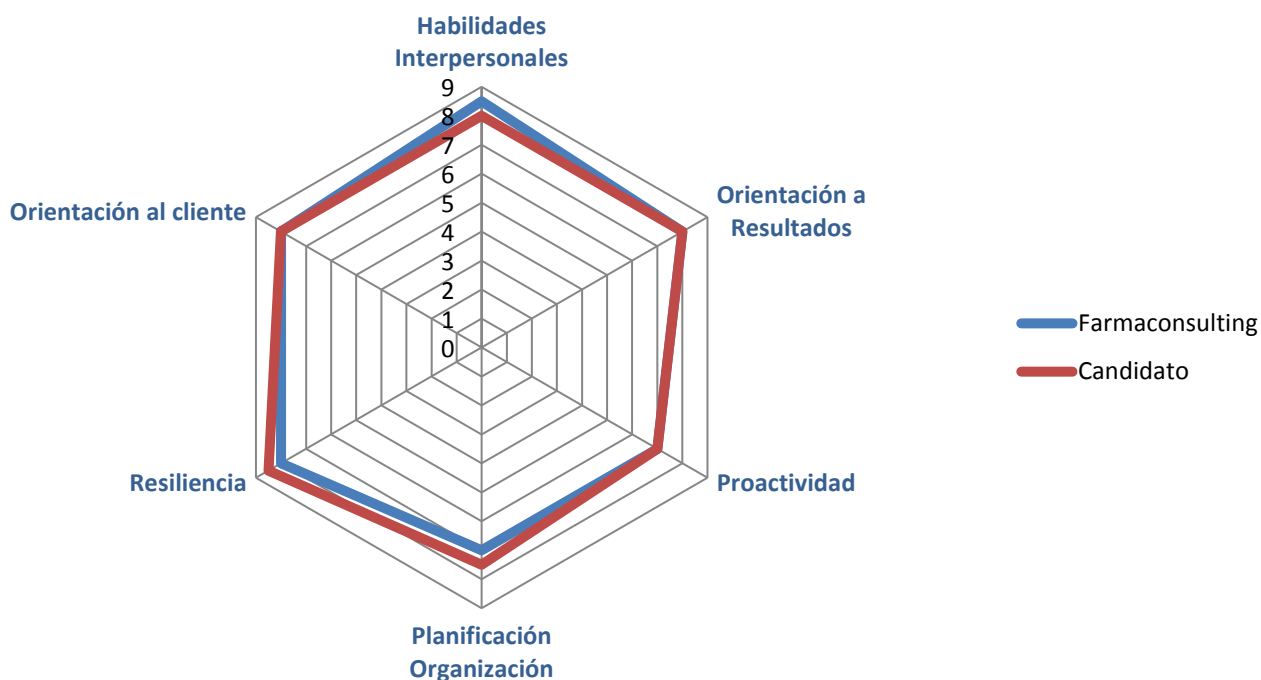
Tener una actitud de constancia ante los procesos de venta. Sobreponerse con facilidad a los fracasos comerciales y a las dificultades, luchando hasta el final aun cuando la venta parezca imposible o llena de obstáculos

Orientación al cliente:

Deseo de comprender las necesidades planteadas por sus clientes, incluso aquellas no expresadas explícitamente, ofrecerles soluciones comerciales alineadas a su situación particular y lograr acuerdos comerciales satisfactorios

Informe de resultados Competencial

COMPETENCIAS



TEXTO LIBRE

Candidata con un claro carácter extrovertido, muy dinámica, jovial y de gran frescura. Es precisamente su carácter comunicativo y sus habilidades interpersonales, las cualidades que le han ayudado a profesionalizarse en el mundo de las ventas. Proactiva, participativa y comprometido con los proyectos además de demostrar su gran sentido de la responsabilidad.

PUNTOS FUERTES	ÁREAS DE MEJORA
HABILIDADES INTERPERSONALES. Candidata con personalidad, claro carácter extrovertido, transparente y muy dinámica. Sus habilidades comunicativas son su principal esencia, siendo una persona sin filtros que se muestra tal y como es.	Estamos ante una candidata con un perfil muy orientado al sector de marketing y la publicidad pero con experiencia en la venta consultiva y de servicios. Como área de mejora señalar esta falta de experiencia en un sector afín.
ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE. Su fácil carácter le permiten generar una buena relación con el cliente, siendo confiable, cercana en el trato y muy cordial, siendo capaz de generar relaciones comerciales a largo plazo y con grande clientes que ha mantenido en su cartera.	
RESILIENCIA. Sonriente y con fuerza mental, perseverante y luchadora, quien no se rinde ante las adversidades y que busca soluciones que permitan al negocio seguir hacia adelante.	

En este informe se recoge la información derivada del proceso de evaluación de la motivación comercial.

¿Qué es la motivación? Constituye una fuerza psicológica que impulsa y dirige el comportamiento humano hacia la obtención de un objetivo específico.

¿Qué es la motivación laboral? Tipo de estímulos que pueden actuar como palanca de motivación en su actividad comercial. Necesidades que puede estar demandando cada trabajador, proporcionando información valiosa para aumentar su motivación y, por ende, su desempeño laboral.

A continuación se explicitan las variables evaluadas y su definición:

Remuneración económica:

Motivación por los trabajos que puedan proporcionar una remuneración económica atractiva. Estas personas preferirán trabajar en organizaciones en donde haya perspectivas de un crecimiento salarial constante, aunque ello vaya en detrimento de otros factores

Logro:

Motivación por hacer algo excepcional, con la voluntad de obtener cierto nivel de excelencia o superar a los demás. Las personas motivadas por el logro disfrutarán en trabajos en los que puedan marcarse metas elevadas y tener responsabilidad sobre los resultados.

Motivación por alcanzar cierto poder en la organización o en el entorno en donde se enmarque su actividad profesional.

Reconocimiento:

Motivación por obtener un reconocimiento profesional o social por su actividad. Las personas motivadas por el reconocimiento buscarán por encima de todo que sus responsables, comerciales, entorno social, etc les reconozca formal o informalmente sus logros de desempeño, sus capacidades, etc.

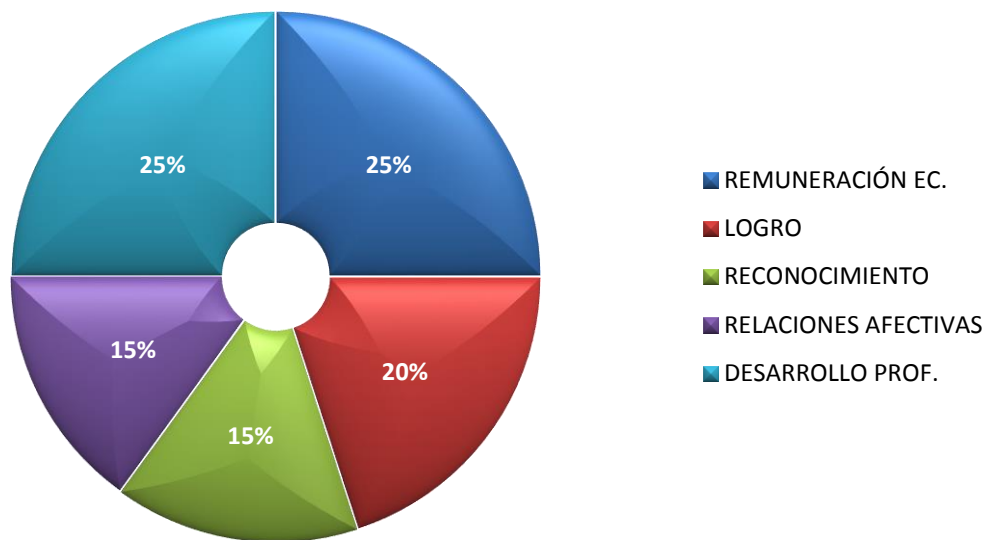
Relaciones afectivas / Afiliación:

Motivación por mantener relaciones interpersonales amistosas y cercanas en el entorno de trabajo. Las personas motivadas por las relaciones afectivas disfrutarán en trabajos en los que sea posible desarrollar relaciones con compañeros que trasciendan más allá del entorno laboral..

Desarrollo profesional:

Motivación por desarrollar carrera en relación a su actividad profesional. Las personas motivadas por el desarrollo profesional preferirán trabajar en organizaciones que les garanticen un amplio margen de crecimiento y promoción profesional.

GRÁFICO DE PUNTUACIONES



INTERPRETACIÓN

Arantxa señala como un aspecto prioritario para ella el desarrollo profesional acompañado de la motivación económica. Durante su carrera comercial, ha focalizado sus funciones en la captación y búsqueda de grandes cuentas, desarrollando un perfil más hunter en este sentido. Esta situación le ha llevado a estar motivada además de por un salario fijo, por una retribución variable que no tenga techa y que le permita ganar dinero en función de sus resultados a la hora de generar negocio.

Un tercer punto importante para ella tiene que ver con el logro, unido a lo explicado anteriormente, siempre que suponga un reto para ella.

Por último y en menor medida, situaría las relaciones afectivas y el reconocimiento.