

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 50511
JORDI PEÑA

- **EDAD:**

40 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato con un nivel académico medio en relación a un FP I en Electrónica Industrial.

La trayectoria profesional de Jordi se puede dividir en dos etapas. Sus inicios profesionales fueron en posiciones más orientadas a sus estudios de electrónica, tanto como Peón Industrial u Oficial de 2ª. Hasta que decidió dar un salto al sector comercial a través de un puesto de Auto Venta para Productos del Café, puesto en el que se vio más realizado llegando a tener un crecimiento y un recorrido de más de 5 años. Por inquietudes y crecimiento saltó a un distribuidor oficial de Mahou San Miguel como Gestor Comercial, donde vio ampliadas sus responsabilidades y condiciones. Proyecto que duró tres años hasta que entra en Miquel Alimentación como Gestor Comercial, donde sigue en la actualidad.

Entre sus principales competencias, destacamos las siguientes:

Planificación: Jordi se muestra como una persona estructurada. Le gusta ir con su bloc de notas e ir apuntando todas las acciones realizadas y toda la gestión de sus clientes, manteniendo siempre la agenda actualizada y a punto. Acostumbrado al reporte y a establecer rutas y prioridades, Jordi se muestra como una persona auto suficiente para gestionar su zona de forma eficaz y eficiente.

Orientación a Resultados: El candidato se siente muy orgulloso de llegar a facturaciones importantes para su compañía, recuerda con gran interés el caso de captar un cliente que supuso más de 20k de facturación, siendo una persona que analiza el mercado, diseña estrategia y actúa para la introducción de producto y marca. Siempre a través de gran capacidad de reflexión y ética, velando por el interés de su cliente y marca.

Negociación: Frente a la negociación busca el crecimiento y desarrollo, a través de fomentar la escucha activa para detectar con facilidad las necesidades de sus clientes, siendo transparente y persuasivo, y sobre todo nunca diciendo un No por respuesta, siempre buscando alternativas para la consecución de la venta.

REFERENCIAS:

PEPE ESPINAR: PROMOTOR PROCAFE

Nos confirma fechas (2008-2013) y puesto (Autoventa)

Es una persona 10. Muy trabajador, de confianza. No da ningún problema. Muy eficaz en su trabajo. No da excusas. Abierto, empatiza muy bien.

Salió por otro proyecto más grande, otro puesto que ellos no le podían ofrecer.

Le recomendaría si dudar.

JORDI Aller: GESTOR Desarrollo MAHOU

Nos confirma fechas (aunque él entró más tarde, no sabe exacto) y puesto Comercial.

Más bien fueron compañeros. Trabajan en equipo.

Le define como muy responsable, comprometido 100%. Destacada vocación comercial.

Muy atento y cordial con el cliente. Tiene muy buena opinión de él. Le echa de menos.

Su sustituto no llega a su nivel.

Es una persona totalmente recomendable.

- **SALARIO ACTUAL:**

Su rango salarial actual es de 25k+6k.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Actualmente busca un mínimo 27k+ Variable

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

En la actualidad se plantea un cambio profesional por mejoras. Busca entrar en fabricante directo en un proyecto estable donde pueda verse consolidado y donde pueda seguir creciendo y aprendiendo. Le atrae especialmente Osborne, por marca, producto y por desarrollo, considerando que es un paso hacia adelante en su carrera profesional.