

saleshunters
Especialistas en Comerciales

IN
FOR
ME

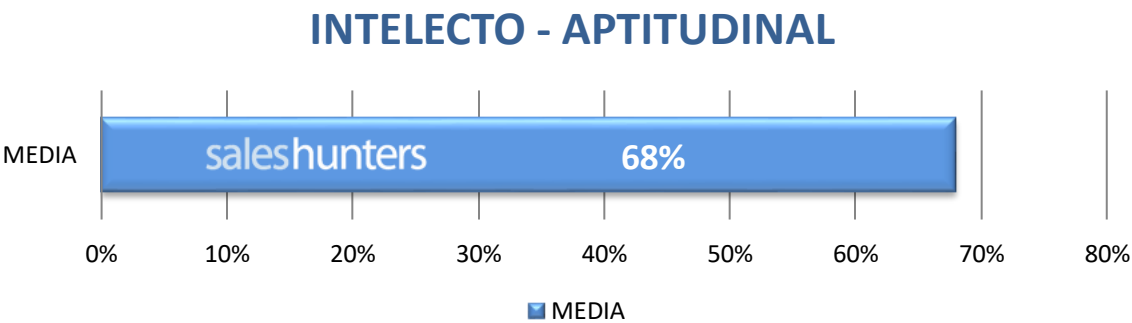


Nombre / Apellidos: **MÓNICA COSTAL PÉREZ**

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

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

Candidata que ha mostrado una buena capacidad de análisis desde la primera toma de contacto. Es una persona que comercializa un portfolio de 400 productos y servicios, analizando de qué manera ajustarse al máximo a las necesidades del cliente. Identifica primero dichas necesidades para ofrecer la mejor de las soluciones.

Acostumbrada a dirigirse a diferente tipología de clientes, desde particulares a empresas. Por este motivo, ha desarrollado un buen nivel de interlocución, que le ha permitido poder negociar con éxito con departamentos de RRHH, financieros o directamente con gerentes de entidades.

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:

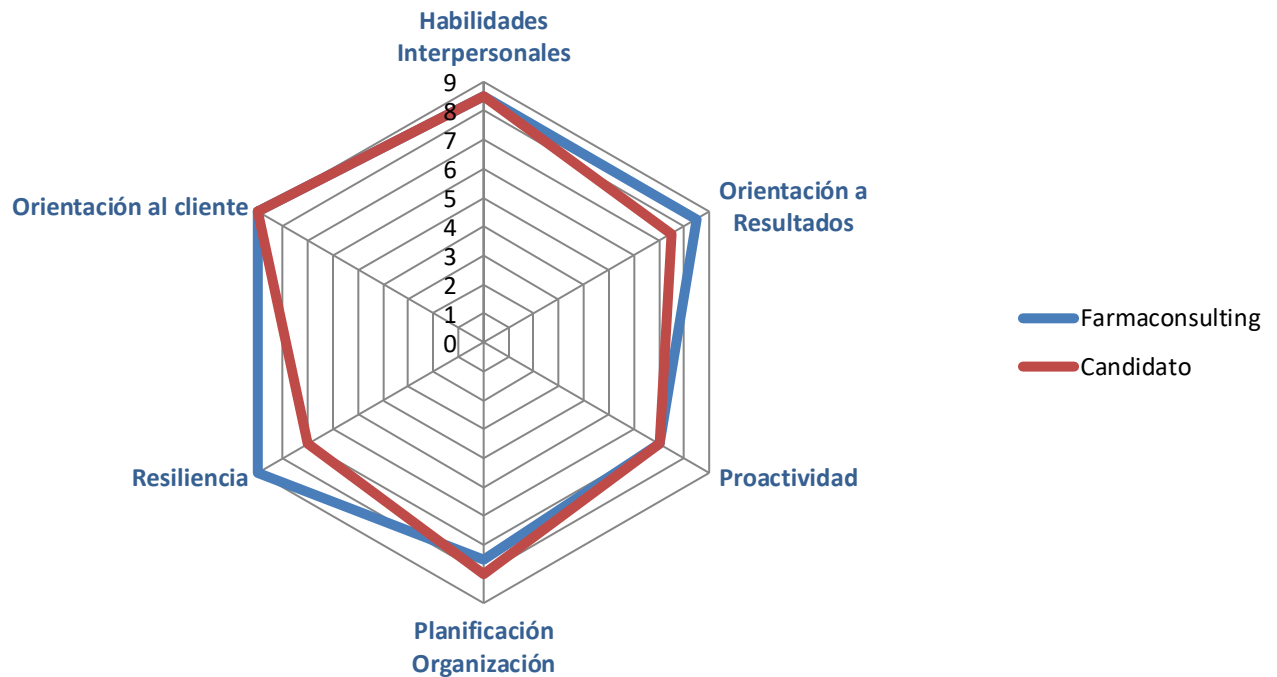
Tener una actitud de constancia ante los procesos de venta. Sobreponerse con facilidad a los fracasos comerciales y a las dificultades, luchando hasta el final aun cuando la venta parezca imposible o llena de obstáculos

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 que destaca por sus habilidades interpersonales, cercanía y empatía. Nos encontramos ante una persona de carácter confiable, positiva, entusiasta y estable emocional y laboralmente. Su experiencia en el sector asegurar de más de 6 años, le han permitido desarrollar una capacidad para la venta consultiva y la gestión de clientes además de saber generar negocio y resolver de manera rápida las posibles incidencias que tienden a aparecer en el sector.

PUNTOS FUERTES	ÁREAS DE MEJORA
HABILIDADES INTERPERSONALES. Candidata de carácter alegre, cercana y afable. Muestra buenas habilidades de comunicación así como alta capacidad de escucha. Se muestra positiva, apasionada de la venta y con gran vocación comercial.	Aunque estamos ante una candidatura que se muestra directa y segura de sí misma a la hora de argumentar sus respuestas, echamos en falta algo más de fuerza en discurso.
ORIENTACIÓN AL LOGRO. Candidata que ofrece una gran estabilidad laboral en el sector asegurador, habiéndose adaptado con éxito a un sistema de objetivos exigente. Ofrece varios ejemplos de logros alcanzados, en seguros de salud o vida, donde es más complejo conseguir los objetivos. Trabaja por objetivos mensuales y trimestrales.	Pese a que se esfuerza por ofrecer ideas nuevas e iniciativas, su nivel de proactividad también podría mejorar.
ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE. Mónica es capaz de generar rápidamente una relación de confianza con su cliente. Su carácter empático le facilitan el trato cercano. Destacamos además su capacidad resolutoria en un sector donde los siniestros son diarios y debe solucionar de manera rápida y eficaz.	

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.

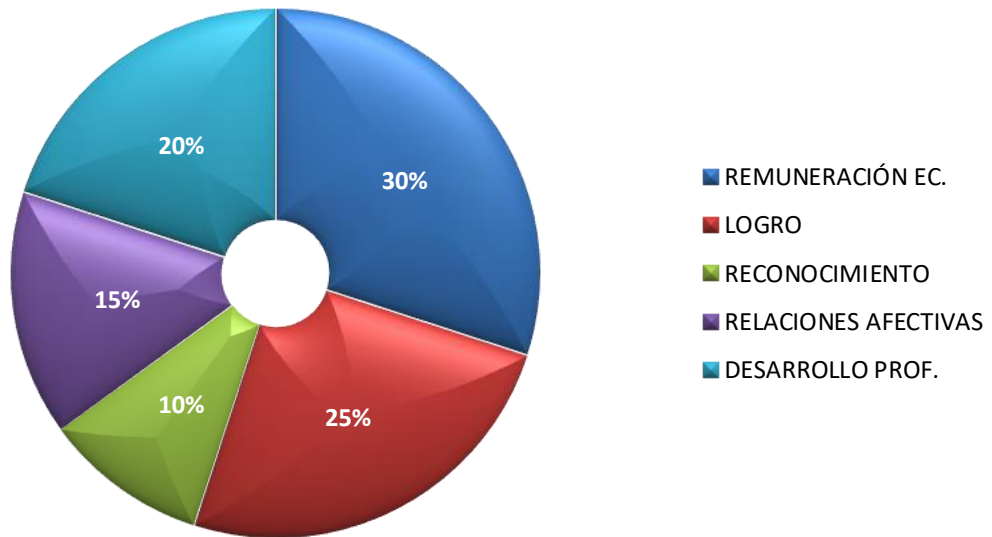
Relaciones afectivas / Afiliación:

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

Candidata que actualmente trabaja como autónoma desde el año 2013, sí con exclusividad para Mapfre pero sin un salario fijo estable. Es éste el motivo que le lleva a preocuparse por encontrar un proyecto que le mejore y además otorgue la posibilidad de tener un contrato en régimen general con un salario fijo y además un sistema de retribución variable. No es tanto el motivo de cambio la mejora económica, sino la estabilidad laboral y salarial que hasta ahora no ha tenido y que se ha maximizado durante el proceso de Covid.

El reconocimiento al logro y el desarrollo profesional también son importantes para ella. Con respecto a las relaciones afectivas, considera que es algo primordial pero que ya tiene en su empresa actual, puesto que la relación tanto con jefes como con sus compañeros afirma que es excelente.