

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 51981

Manuel Gómez-Rayó García.

- **EDAD:**

28 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

FPII en actividades vitivinícolas.

Apasionado del mundo del vino por motivación personal, Manuel ha perseguido a través de su formación y de experiencias comerciales en el sector que su trayectoria profesional se centre en el canal de Hostelería y en la venta. Es donde se encuentra su motivación en funciones orientadas al logro así como su solidez técnica. Actualmente se encuentra como Gestor comercial en Bodegas Boheme llevando a cabo la labor de introducción y desarrollo de sus marcas en canal hostelería.

Funciones:

Captación de agentes comerciales externos del canal para expansión de la marca.

Negociación y cierre de acuerdos con el cliente hostelería así como soporte al área comercial ante la negociación de valor añadido.

Prospección en visita directa para detección de necesidades, introducción, desarrollo e incremento de referenciación orientado a la consecución de objetivos de facturación marcados.

A nivel competencial nos encontramos ante un candidato muy dinámico, con a "punch" personal. Interlocución muy fluida, cercana, abierta a nivel de desarrollo muy correcto de sus respuestas aportando ejemplos y datos concretos que consolidan su argumentación y transmiten solidez expositiva.

Manifiesta una total orientación a la superación de los objetivos establecidos.

Es un candidato que no se conforma con resultados medios. De forma innata busca siempre superarse en su trabajo y en la relación con sus clientes desarrollando estrategias de beneficio mutuo que supongan un crecimiento para los dos.

Muestra una amplia visión de negocio y oportunidad.

No es un perfil agresivo si el entorno no lo requiere, pero tiene capacidad de generar negocio y facturación a corto plazo. Aporta auto-motivación, agresividad en el cierre decisivo de la venta y tienen una visión táctica enfocada a resultados a corto plazo sin perder de vista que una relación con un cliente siempre debe mantenerse ante la posibilidad de crecimiento mutuo.

Versátil, enérgico, con alta capacidad para asumir diversas tareas y adaptar sus competencias a diferentes estrategias comerciales que requiera su entorno. Positivo, optimista y muy agradecido a cada una de las oportunidades profesionales que ha tenido porque sabe aprovechar y desarrollar de cada una de ellas nuevas competencias profesionales y personales.

Por todo ello consideramos su candidatura una apuesta de éxito para aquellas compañías que busquen un perfil con capacidad para hacer crecer zonas y clientes en una dinámica comercial ágil donde la autonomía, versatilidad y proactividad sean aspectos requeridos.

- **REFERENCIAS:**

- Maribel (Superior en Bodegas Boheme): Consecución de objetivos tanto cuanti como cualitativos de manera proactiva, se esfuerza diariamente en alcanzarlos y en mejorar. Además de buena adaptación al equipo, tiene un gran sentimiento de compañerismo ayudando siempre que puede a cualquiera que se quede por detrás. Su vocación y solidez en el sector del vino suponen sin duda un valor añadido en calle y como elemento de la estructura comercial de la empresa.

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente se encuentra en una banda salarial de 26.000br/an con Variable..

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Se encuentra al lado de las bodegas Osborne en Cádiz. Para él, un enamorado del vino con un alto soporte técnico, las marcas del grupo suponen trabajar representando a una empresa icono del sector. Conoce perfectamente las características y valor añadido de cada marca del grupo. Considera formar parte de la compañía como su maduración profesional. Actualmente se encuentra en 25.000br/an de fijo + Variable.

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

Osborne y sus vinos representan uno de los pilares del sector en restauración. Conoce sus marcas y el valor añadido de cada una de ellas frente al cliente de hostelería. Para él Osborne es representar a los líderes.