

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 36768
Pablo Varela Paz

- **EDAD:**

40 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato con una trayectoria profesional en el ámbito comercial de más de 16 años. A lo largo de su formación académica colaboró en numerosas ocasiones con la compañía que posteriormente supuso su núcleo de inicio y desarrollo profesional como comercial. Autoventa, preventa, gestor, jefe de ventas y Adjunto a gerencia. Tras 16 años en la compañía con un crecimiento en responsabilidad basado en su consecución de resultados, el cambio gerencial de la empresa así como su inquietud positiva por continuar con el desarrollo profesional de su carrera motivan en cambio y la aceptación de la oferta como Gestor de Distribución en su actual empresa: Sumol+Compal.

Funciones:

- Negociación integral de acuerdos en el canal distrución.
- Desarrollo de la actividad comercial completa con clientes de volumen y visibilidad.
- Mantener, fidelizar y potenciar la relación con los distribuidores atendiendo sus necesidades y compartiendo metodología de trabajo . Liderar reuniones.
- Motivar y formar a los vendedores de las redes comerciales de distribución apoyando en negociaciones y gestión de nuevas aperturas.
- Consecución de objetivos de compañía.
- Elaboración de informes, reportes diarios, implementación de acciones promocionales para el canal y campañas comerciales.

A nivel competencial nos encontramos ante un candidato que muestra una alta orientación a la consecución de los objetivos que le marcan sus empresas y clientes. Su

alto grado de compromiso y responsabilidad personal y profesional le conducen a no escatimar en tiempo o esfuerzo para alcanzar el máximo potencial en su zona. Con un conocimiento sólido del canal de distribución y hostelería, Pablo muestra una verdadera motivación por su continuidad en este sector donde aporta un valor añadido.

Pese a no parecer un perfil comercial agresivo, su orientación comercial es hunter, con capacidad para generar nuevo 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. No obstante mantiene una relación de continuidad y servicio personal y profesional hacia su cartera propia y distribuidores ya que genera estrategias de crecimiento que implican el beneficio mutuo y ello es percibido por el cliente como un valor añadido de fidelización.

Por todo ello consideramos su candidatura óptima para aquellas compañías que busquen un perfil muy orientado a una labor muy orientada al canal de distribución y cliente de volumen, alta de prospección a través del acompañamiento a redes comerciales de distribución y gestión integral del canal.

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente se encuentra en una banda salarial de 21.000br/an + Variables.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Ivan prioriza proyecto y empresa sobre condiciones económicas

Sus expectativas económicas se orientan a una banda salarial no inferior a los 29.000br/ a + Variable.

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

Búsqueda de una compañía sólida que le permita el desarrollo de su carrera profesional en el área de ventas con herramientas necesarias para crecer y sobre todo con un porfolio de productos con posibilidad de crecimiento de cuota de mercado.