

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 28833

José Manuel López Rodríguez

- **EDAD:**

46 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

José Manuel estudió hasta COU y posteriormente decidió seguir con su formación en Conservatorio con especialidad acordeón. Equivalencia a un FP II. Especialista en Música.

Jose Manuel comenzó en el ámbito laboral como reponedor de Carrefour. Su alta capacidad de esfuerzo así como orientación a resultados hicieron que desarrollara una carrera profesional en Distribución moderna alcanzando y desarrollando durante muchos años la Jefatura de Sección PGC, ( alimentación), en el centro. Tras más de años en Carrefour, una reestructuración de plantilla le conducen al cese de su actividad con la compañía y aceptación de la oferta como responsable de Casch. Durante 4 años sus principales funciones en el día a día se centraban en la apertura de un nuevo canal de venta; hostelería de influencia de la zona. Un proyecto pionero que ya habían implantado otras superficies como Makro.

4 años desarrollando esta actividad hasta la aceptación de la oferta en mano de Makro como Gestor comercial responsable del área de hostelería de Gijón.

Funciones:

Captación de nuevos clientes. Desarrollo y mantenimiento de cuentas para la consecución de los kpis marcados por la empresa.

Desarrollo de rutas comerciales.

Negociación y cierre de acuerdos.

Establecimiento de promociones, descuentos....

- José Manuel nos muestra no sólo una óptima coherencia en el desarrollo de su carrera profesional, sino que también es el ejemplo de una superación constante a través del esfuerzo, buen hacer y alta orientación a la consecución de objetivos marcados, tareas y responsabilidades. Podemos destacar de él que se trata de una persona con iniciativa y actitud de cambio en su entorno laboral, capaz de actuar de forma independiente y autónoma cuando se le pide. Ante los problemas busca posibles soluciones, aunque no

siempre es capaz de generar recursos propios. Es una persona dispuesta a poner en marcha cambios en su entorno laboral cuando lo considera necesario desde una total perspectiva de orientación al logro de metas desde la óptima calidad en sus relaciones comerciales con cliente.

- Su valor añadido a nivel técnico se centra en el conocimiento y alta sinergia hacia el mundo del vino. Como responsable de sección en Carrefour así como responsable de Cash y desde hace más de 5 años orientado a referencias específicas de hostelería, el candidato se ha formado y recibido formación específica en dicho sector. Amante del trato directo con el cliente, del desarrollo de una actividad comercial desde la perspectiva del Ganar-ganar, nos encontramos con un candidato con alta solidez a nivel de competencias profesionales y personales. Destacamos su perfil de mantenimiento de cuentas y de fidelización. No es un hunter agresivo, sino un comercial de venta por argumentación, asesoramiento y valor añadido de respaldo personal y profesional.

- **REFERENCIAS:**

- Vicente Sandoval (Jefe de Operaciones y de Sector de Carrefour): Excepcional, salió de la empresa por reestructuración pero fue uno de los mejores colaboradores que ha tenido. Trabajador, honesto, recomendable. Durante los 3 años que trabajaron juntos se adaptó perfectamente a todos los cambios que surgieron en su periodo. Luchó porque se quedara pero no fue posible.
- Sergio Roda (Superior de José Manuel en Makro): persona trabajadora, organizada y responsable. Tiene mucha experiencia en diferentes secciones, llevando sobre todo referencias de bodega. Siempre ha cubierto objetivos, nunca ha fallado, daba igual que fueran de clientes nuevos, de facturación...

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente se encuentra en una banda salarial de 24.000br/an + Variable.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Sus expectativas económicas se encuentran entre los 26-27.000br/an de Fijo + Variable. Se mueve por proyecto más que por condiciones y considera que Osborne es ese proyecto.

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

Manifiesta una alta valoración personal y profesional sobre la empresa y su portafolio de productos. Considera que es una empresa y proyecto estable donde poder ofrecer y desarrollar las competencias y conocimientos comerciales adquiridos durante estos años. Valora la política de Osborne hacia el cliente como una política muy afín a su perfil competencial. Su base técnica en el área de vinos así como su alta motivación y sinergia con este producto suponen la base de su alta motivación por el proyecto.