

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 51965

Leticia De la Torre Díaz

- **EDAD:**

37 años

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Leticia cursó Bachillerato y decidió no continuar su formación ya que su alta motivación por el ámbito comercial y su orientación a la continuidad con el negocio familiar, (su padre era el gerente de una empresa de fabricación y exportación de mobiliario), establecieron las bases de su trayectoria profesional.

Leticia trabajó durante más de 13 años en el departamento de venta y expansión nacional e internacional de la empresa familiar. Tercera de 5 hermanos, consideró tras esta larga etapa su búsqueda y desarrollo fuera del ámbito familiar y tras más de un año como freelance gestionando las grandes cuentas de la empresa familiar, acepta la oferta de Mahou como dinamizadora de marca "Brand Ambassador" en aquellos puntos a los que no llegaba la red comercial así como en aquellas cuentas de mayor facturación. Manejo de presupuestos para acciones de posicionamiento de segundas marcas, acciones para incremento en la numérica exigida, promociones, acciones especiales...son sus funciones durante más de dos años. La contratación por obra y servicio y una situación personal en la que necesita estabilidad económica suponen el cese de su etapa con Mahou y su incorporación en el proyecto de una empresa de nueva creación; la star up Mr. Noow. Una empresa subvencionada por Mahou que tiene como objetivo la comercialización de una aplicación dinamizadora de la gestión de pedidos en el canal de hostelería. Durante 10 meses su labor se centró en la comercialización de dicha aplicación en Madrid, pero su mayor motivación por el producto "tangible" hacen que acepte la oferta de la Distribuidora Oficial de Mahou (Dispedida) como Kam para la introducción del área de vinos en restauración de la zona.

Tras un año, recibe la oferta de su actual empresa, (Distribuidora de Heneken), como Account manager de Madrid.

Funciones:

- Gestión de clientes: negociación de referencias, apoyo a la venta a través de la gestión de presupuestos y acciones para la rotación del producto. Cierre de acuerdos en base a la superación de objetivos marcados de numérica.
- Captación de nuevos clientes. Ampliación de cartera y número de referenciación del porfolio de productos.

-Fidelización de cartera y expansión de la misma.

Leticia es una candidata con una clara vocación comercial. Cuenta con un amplio conocimiento del canal Horeca y quiere continuar creciendo dentro de ese sector. Manifiesta un alto compromiso hacia la consecución de objetivos así como hacia sus clientes.

Cuenta con una buena imagen personal y seguridad de sí misma. Mantiene un argumento comercial sólido muy orientado a la negociación y cierre de acuerdos comerciales. Considera que su valor añadido se centra en el canal horeca. Disfruta en este nivel de interlocución y conoce las características y necesidades de sus clientes. Dinámica, con capacidad versátil y proactiva a la hora de desarrollar nuevas estrategias comerciales que le permitan superar los objetivos de crecimiento planteados. Su labor comercial se centra en el cliente final. En su negociación busca puntos de sinergia para generar un beneficio mutuo. Alto sentido del compromiso y marca a la que representa.

Su principal objetivo se centra en la búsqueda de una compañía fabricante que la permita de forma directa centrarse y especializarse en sus marcas creciendo profesionalmente y haciendo crecer a sus clientes. Alta facilidad de adaptación. Honestidad y transparencia.

- **REFERENCIAS:**

Raúl Villafranca (Jefe de grandes cuentas de Heineken): tremenda capacidad de adaptación, ha gestionado equipo, ha llevado muy activamente la prospección... Cumple objetivos el 100% de las veces, es responsable y muy trabajadora. Muy recomendable.

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente se encuentra en una banda salarial de 24.000br/a de Fijo+10.000 en Variable.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Prioriza la empresa y el proyecto pero solicita una banda salarial no inferior a los 25-27.000br/an + Variable.

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

Para ella supone su meta profesional la incorporación en la empresa fabricante. Considera que no sólo su marca, sino la calidad y respaldo de sus productos suponen un valor añadido en el mercado. Prioriza estabilidad y oportunidad para demostrar.