

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 50176

José Ramón Carballo

- **EDAD:**

43 años

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Candidato que cuenta con una formación académica alta. Ha compaginado trabajo y estudios, habiendo cursado la Diplomatura en Ciencias Empresariales a través de la Universidad de A Coruña. Posteriormente, realizó el Grado en Administración y Dirección de Empresas cursado a distancia a través de la UNED.

Aporta una consolidada trayectoria profesional, vinculado únicamente a dos empresas, por un lado Panrico, donde ha ocupado diversas posiciones de responsabilidad: Supervisor, delegado de zona, Key Account Regional Horeca y Key Account Nacional, acogándose a un ERE en su salida en el año 2014. A partir de ese año, pasa a liderar la Delegación de Galicia en UCC COffee Spain, principalmente para todo canal Horeca.

Desde marzo de 2014, es responsable de la delegación de Galicia en la venta de cafés y productos derivados para el canal Hostelería. Actualmente gestiona un equipo formado por 3 promotores y 4 comerciales, además de la personas de administración y servicio técnico. Gestiona además 5 distribuidores en Galicia, reportando a la Dirección Nacional ubicada en La Rioja.

A nivel competencial, destacamos las siguientes:

- Liderazgo: candidato cuya trayectoria profesional se ha focalizado principalmente en la gestión de equipos comerciales en diversos canales de distribución y consumo y con distinto tipo de perfil. Afronta las dificultades en este sentido con actitud positiva, acompañando al equipo, formando y apoyando, sobre todo dando herramientas para la solución de los conflictos y dificultades del sector.
- Capacidad de Análisis / Planificación: José Ramón aporta una clara visión de negocio, busca la rentabilidad y analiza los números para conseguir los mejores resultados. Muy

planificado y estructurado, con una agenda bien organizada ya que considera fundamental este punto para la efectividad en el rendimiento.

- Orientación hacia el logro: siempre ha trabajado por diferente tipo de objetivos en función del negocio y sector. Ofrece datos de crecimiento en el sector del café como un incremento del 28% de facturación en zona, habiendo superado con creces las metas propuestas por parte de la compañía.

- Negociación: unimos esta competencia junto con la capacidad de análisis ya que ambas hacen que el candidato haya desarrollado buenas herramientas para la negociación con grandes cuentas. Cuenta con adaptabilidad a diferente tipo de interlocutor, desde un propietario de un pequeño local hasta un director de compras de una cadena hotelera.

A nivel personal vemos una de carácter serio pero también cercano, con clara visión de negocio y capacidad analítica.

- **REFERENCIAS:**

Tenemos el contacto de la que fue su Directora Comercial en Panrico, pendiente de solicitar.

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente percibe 47250fb/a más 10% en variable en función de ventas.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

En todo momento, hace hincapié en que su motivación de cambio no es en ningún caso económico, sino de proyecto. Se plantea un cambio incluso disminuyendo su salario fijo siempre y cuando el variable sea interesante.

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

Candidato localizado a través de una búsqueda directa. Una vez explicado el proyecto, el candidato manifiesta interés por la posición, destacando su motivación hacia un nuevo reto profesional que le permita conocimiento de un nuevo sector y un desarrollo laboral. Considera la marca Osborne como una compañía de primer nivel, con solidez, prestigio y alta calidad, estaría muy motivado por formar parte del proyecto representando a esta gran marca.