

# **ANEXO 2**

## Proceso de Selección

### Fases:

El proceso de Selección se desarrolló según las siguientes fases:

1. Análisis de Puesto de trabajo.
2. Reclutamiento de Candidatos.
3. Filtrado y preselección de C.V de candidatos previamente evaluados (según criterios de perfil profesional establecidos para el puesto).
4. Comprobación de disponibilidad e interés.
5. Evaluación de Competencias.
6. Confección de Informe de Adecuación al Puesto; acerca de los resultados en el proceso de selección por cada candidato que encaja con el perfil requerido.

#### **1. Análisis de Puesto/s de trabajo.**

- Funciones del puesto: Asesor comercial

Realizar prospecciones, organizar el tiempo, intentar descubrir nuevos sectores, establecer contacto previo con el cliente, preparar las rutas, preparar las visitas.

Presentación de los servicios, ofertas, tratamiento de objeciones y cierre de la venta.

Análisis de cumplimiento de objetivos, informe de gestión diario o reporte, atender reclamaciones e incidencias.

- Perfil demandado:

- *Perfil duro:*

- Formación académica: Titulación media (Bachillerato, ciclos formativos o similares). Valorable titulación universitaria.

- Edad: sobre 30 años (no cerrado)
- Sexo: indiferente.
- Experiencia: Valorable en actividades relacionadas con las funciones descritas.

- *Perfil blando:*

- Orientación al cliente
- Comprensión interpersonal
- Habilidades comunicativas
- Minuciosidad en la presentación (buena presencia)
- Comunicación oral persuasiva.
- Trabajo en equipo y cooperación
- Creatividad

## **2. Reclutamiento de Candidatos.**

Una vez definido el perfil demandado, se publicó en diversas agencias y servicios de orientación laboral de Almería y en distintas páginas de empleo de la red.

## **3. Filtrado y preselección de C.V**

Una vez recopilados los currículos de los candidatos a evaluar, se procedió a comprobar el perfil duro de los mismos, la comprobación de la adecuación al puesto según la formación y experiencia laboral.

## **4. Comprobación de disponibilidad e interés.**

Se constató el interés de los candidatos en el puesto de trabajo y en la zona geográfica.

## **Entrevista y pruebas administradas:**

## **5. Evaluación de Competencias.**

En la entrevista de evaluación se valoró y constató la experiencia laboral de los candidatos en relación con el perfil demandado, motivación al puesto, las competencias requeridas y su capacidad de adaptación al entorno laboral concreto de RAMÓN DEL PINO SL.

## 6. *Confeción de Informe de Adecuación al Puesto.*

El Informe de Adecuación al Puesto es la exposición de los resultados, centrándonos específicamente en las competencias en las que los candidatos destacan para el desempeño del puesto que estamos tratando.

### Evaluación de los candidatos:

#### Candidato 1:

##### Currículum:

- **DATOS PERSONALES:**

Nombre: Eduardo José Acín González

Edad: 37 años.

Estado Civil: Casado

Domicilio actual: Aguadulce (Roquetas de Mar – Almería)

Carnet de conducir: B.

- **FORMACIÓN REGLADA (destacable):**

Licenciatura en Historia (Universidad de Zaragoza) - 2001

Certificado de Aptitud Pedagógica (Universidad de Zaragoza) – 2002

- **FORMACIÓN NO REGLADA (destacable):**

Curso de atención al cliente

Curso de formador ocupacional.

Curso de mediación en seguros y reaseguros privados.

- **EXPERIENCIA PROFESIONAL (destacable):**

- **Asesor Comercial**

Empresa: *IPS Software*

Función/es: Captación de clientes, demostración de software informático a empresas de transporte.

**Duración: Febrero a Junio de 2013**▪ **Agente de seguros.****Empresa:** Catalana Occidente**Funciones:** Prospección, asesoramiento y venta de seguros.**Duración:** Septiembre de 2012 a Marzo de 2013▪ **Asesor comercial****Empresa:** LICO SEGUROS O.B.S.V.**Función/es:** Asesor comercial en seguros, principalmente de empresas de transporte. Gestión integral de los clientes en una correduría de seguros.**Duración:** Octubre 2006 a Julio 2011**CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS**

Paquete Office (Word, Excel, Acces, PowerPoint, Outlook)

Programas informáticos relacionados con la gestión de seguros.

Correo electrónico, internet.

**PERMISO DE CONDUCIR**

Carnet B, vehículo propio.

**IDIOMAS****Inglés nivel medio.**

### Situación Personal:

**Eduardo Acín González**, tiene 37 años, vive en Aguadulce (Roquetas de Mar – Almería) y actualmente se encuentra en situación de desempleo.

### Conclusiones:

El candidato Eduardo José Acín González, con respecto al perfil demandado por la empresa, destaca **positivamente** por los siguientes aspectos:

En su vida laboral ha desarrollado todas las competencias y actitudes requeridas para los puestos de asesoramiento comercial.

A lo largo de toda su trayectoria profesional, el candidato ha trabajado en diversas empresas del sector comercial y ventas. Fruto de su experiencia, Eduardo José ha tratado con diferentes tipos de clientes desde particulares a grandes empresas. En concreto, durante los 5 años que el candidato prestó sus servicios en la empresa Lico Seguros O.B.S.V., generó una cartera comercial de 300.000€ de volumen. Aspecto reseñable por el candidato habituado a trabajar con una clara orientación a resultados. En esta empresa, el candidato nos explicó que en su mayor parte los clientes pertenecían a empresas del sector transporte, por lo que es conocedor de muchos aspectos del sector y se encuentra habituado a negociar y tratar con los responsables de las empresas.

Aunque a lo largo de la entrevista, el candidato destacó su actividad en la empresa LICO Seguros, por ser la empresa en la cual obtuvo mayor permanencia. Eduardo José ha trabajado en otros sectores, también en áreas comerciales, consiguiendo adaptarse a las necesidades y requerimientos de otros tipos de clientes y productos.

Durante el desarrollo de la entrevista se valoraron otras actitudes requeridas para el puesto, como la comunicación verbal, no verbal, la

capacidad de argumentación y síntesis. En estos aspectos, el candidato destacó por ser una persona muy respetuosa en el trato, responsable y honesta explicando los motivos por los que había cesado en los diferentes puestos de trabajo y los aspectos positivos y negativos de cada uno de ellos.

Como aspectos negativos, cabe destacar que el candidato no posee experiencia directa en tareas de asesoramiento comercial del puesto en concreto. Pero posee grandes habilidades y competencias comerciales en el trato y negociación con responsables de empresas, que hacen que pueda desempeñar el puesto con éxito.

Como conclusión, Eduardo José posee un perfil personal y profesional que se adecua al requerido por el puesto, derivado de su trayectoria profesional y la motivación mostrada hacia el sector del transporte de personas.

## Candidato 2:

### Currículum:

- **DATOS PERSONALES:**

Nombre: Jesús Mercader Degea

Edad: 37 años.

Lugar de residencia: Almería

Estado civil: Casado

- **FORMACIÓN REGLADA (*destacable*):**

FPII Técnico Superior de Laboratorio de Diagnóstico Clínico

- **FORMACIÓN NO REGLADA (*destacable*):**

- Cursos formativos en “**Técnicas de venta**” por el departamento de marketing de Porcelanosa Grupo, en Castellón.
- Curso formativo en “**Comunicación comercial, técnicas de venta y atención al cliente; visita y venta al prescriptor**”, por Formactiva.
- Curso formativo en ventas, específico en técnicas de cierre, “**El cierre en las ventas**”, impartido por Puzzle consultores.

- Curso de formación “**Gestión comercial y administrativa**”, por Keraben S.A..  
Curso formativo de “**Inglés para atención al público**”, impartido por la Central Sindical.
- **EXPERIENCIA LABORAL (DESTACABLE):**
  - **(2013-2014) Responsable Espacios Publicitarios** en ZIXOM BUSINESS MANAGEMENT S.L., como promotor, prospector y gestor de cuentas.
  - **(2012-2013) Responsable comercial y patrimonio** en JCDECAUX ESPAÑA, como ejecutivo de cuentas y gestor de patrimonio.
  - **(2011- 2012) Agente Censal** en el INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA. Censo decenal de edificación y población.
  - **(2008- 2011) Delegado comercial Grandes Cuentas** en la delegación de Almería para el departamento de obra de KERABEN TIENDAS S.L..
  - **(2006-2008) Responsable comercial** para la zona de Almería en el departamento de obra nueva en MUNDO NEWLAR S.A., prescripción y gestión de venta.
  - **(2004-2006) Delegado comercial** de PORCELANOSA GRUPO A.I.E., responsable de la zona de Almería en el departamento de Grandes Proyectos (Hoteles y Viviendas) e Institución Pública.

#### **CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS**

- Nivel alto en el manejo del software usuario. EXCEL, WORD, ACCES, POWER POINT, OUTLOOK, INTERNET, CRMs, etc.

#### **IDIOMAS**

Conocimientos de Inglés, nivel medio de comprensión y expresión

#### **PERMISO DE CONDUCIR**

Carnet B, vehículo propio.

### Situación Personal:

**Jesús Mercader Degea**, tiene 36 años, actualmente vive en Almería y se encuentra en situación de desempleo.

### Conclusiones:

El candidato, Jesús Mercader destaca **positivamente** con respecto al perfil demandado por la empresa, por los siguientes aspectos:

Como cabe destacar en su currículum vitae, el candidato a desempeñado la mayor parte de su experiencia laboral como ejecutivo comercial en diferentes marcas de productos del sector de la construcción. Siendo enfatizable su trabajo para grandes marcas como Keraben y grupo Porcelanosa. En dichas compañías, el candidato desempeño las funciones de delegado y representante comercial en la provincia de Almería. A lo largo de esta experiencia en el sector de la construcción, Jesús Mercader, ha estado en contacto con clientes de grandes promotoras y ha conseguido realizar el cierre numerosos contratos de grandes proyectos de obra pública y privada. Por lo que reseñamos la capacidad de comunicación y negociación del candidato.

Una vez llegado el declive del sector de la construcción, el candidato fue contratado como responsable comercial de empresas dedicadas a la publicidad en espacios públicos como JC Decaux España y Zixom Business Management. Durante esta experiencia, hay que acentuar la capacidad de adaptación y reciclaje del candidato en el sector de la publicidad, tratando con clientes responsables de marketing de grandes campañas publicitarias de franquicias nacionales e internacionales, así como empresas locales.

A lo largo de la entrevista se valoraron las principales competencias requeridas para puestos comerciales como lo son: habilidades comunicativas, orientación al cliente, comprensión interpersonal (empatía), orientación a resultados y la minuciosidad en la presentación, entre otras. Por lo que se pudo destacar en el candidato una primera impresión y presentación correctas, un trato afable y cercano en el que candidato se mantuvo tranquilo y respetuoso. Durante la argumentación de su trayectoria profesional y los motivos por los que había cesado en los diferentes puestos de trabajo, Jesús mostró su capacidad de iniciativa, toma de decisiones y automotivación, al abarcar sin miedo los diferentes proyectos que le han ido ofreciendo en los diferentes puestos de trabajo que ha desempeñado.

Como aspecto negativo, el candidato no posee experiencia en el puesto en concreto, pero la capacidad de adaptación, superación y motivación hacia el puesto hacen que el candidato pueda abarcarlo con éxito.

En conclusión, defendemos la candidatura de Jesús Mercader por la experiencia adquirida a lo largo de su trayectoria profesional, así como las competencias y capacidades demostradas a lo largo del proceso de selección.