

Le agradecemos su participación y su confianza.
Los resultados de su evaluación incluyen varios apartados:

Menú

Indicadores

Indicadores del test

Resultados principales

Grafico y descripción detallada de cada factor

Resumen del perfil

Los puntos que más destacan en su perfil

Las adecuaciones de su perfil con los puestos de trabajo o funciones de referencia

Análisis complementario para un enfoque del tipo balance por competencias

Indicadores

Deseabilidad social

1.1 0  10

Una puntuación elevada (a partir de 7/10) puede indicar que el candidato ha querido responder favorablemente al cuestionario. Este indicador es medido a través de varias preguntas del test. La media general es de 4.0/10.

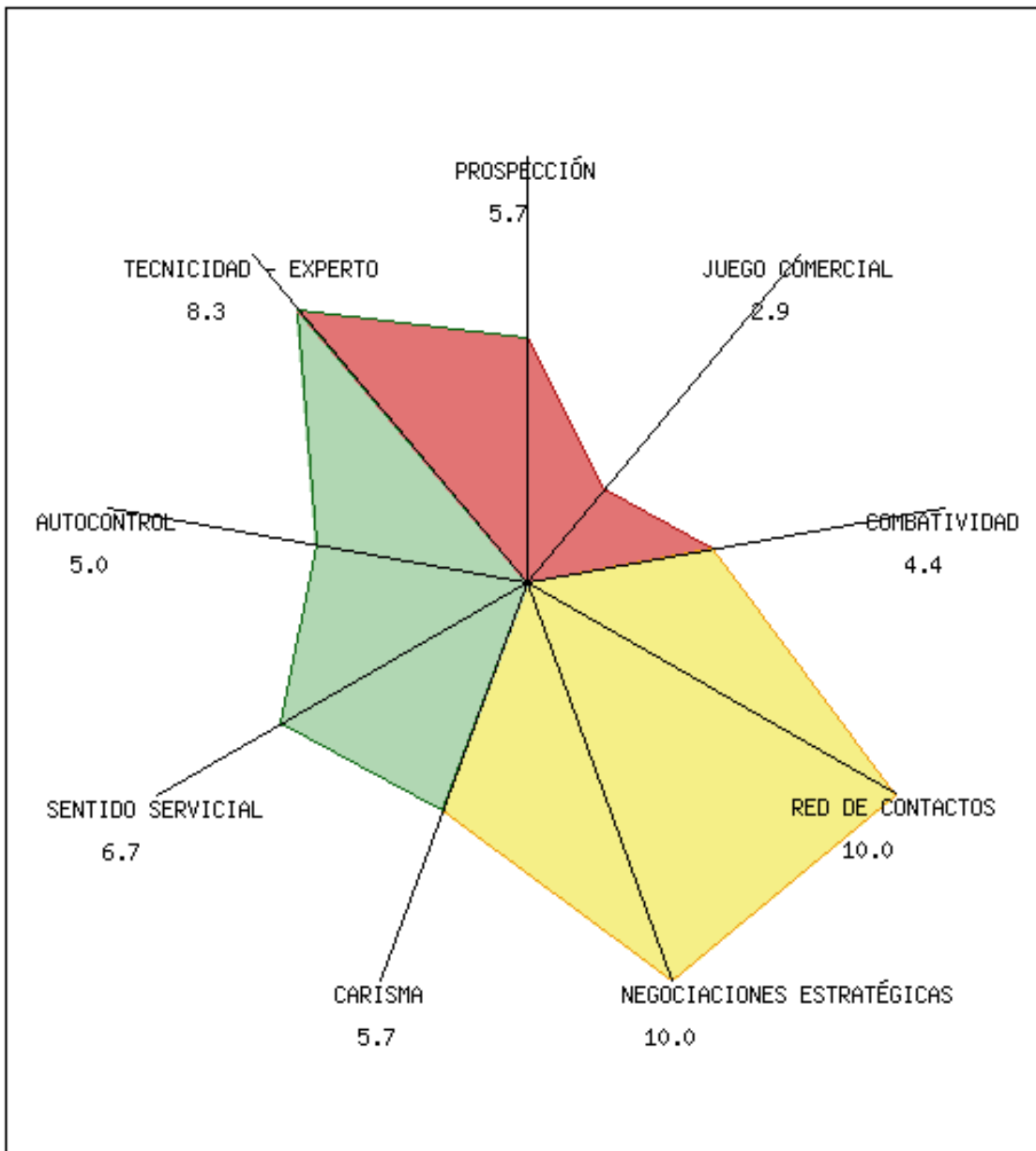
Potencial de Venta

60 0  100

[puntuación de 57 a 58] El análisis de las respuestas en los items 'comerciales' indica que el candidato posee un buen potencial para la venta y prospección comercial. Sus puntos fuertes y debilidades asociadas a la venta se detallan en este informe. Este indicador se mide con 40 preguntas del cuestionario. La nota máxima es 100 (vendedor excepcional). La media de los comerciales seniors es 58. En relación a la población general, un 50% de las personas presentan una puntuación inferior a la del candidato.

Resultados principales

Sus resultados principales (valores sobre 10)



Leyenda

- Fuerza de venta de «CAZADOR»
- Fuerza de venta de «DESARROLLO»
- Relación clientes

Resultados detallados

Posicionamiento del perfil del candidato/asalariado en función de las dimensiones comportamentales estándar de venta.

La puntuación de la dimensión se sitúa entre 0 y 10.

- | | |
|-----------------------------------|-----|
| 1 Fuerza de venta de «CAZADOR» | 4.3 |
| 2 Fuerza de venta de «DESARROLLO» | 8.6 |
| 3 Relación clientes | 6.7 |

Fuerza de venta de «CAZADOR» 4.3

Audaz y perseverante, un comercial « cazador » da prioridad a la prospección y el desarrollo de nuevos mercados, con la finalidad de aumentar sustancialmente los beneficios y el facturado.

Cualidades asociadas : prospección, juego comercial, combatividad.

PROSPECCIÓN 5.7

+ Ha obtenido una puntuación ligeramente por encima de la media en Prospección. Sabe mostrarse entusiasta y convincente, le gusta iniciar nuevos contactos, incluso si para usted la prospección comercial podría ser fuente de estrés. Muestre confianza cuando presenta sus productos o servicios y comunique con naturalidad.

JUEGO COMERCIAL 2.9

- Ha obtenido una puntuación ligeramente inferior a la media en Juego comercial. Para usted, la venta representa una experiencia a la que desea poner fin con la mayor brevedad posible. Deje a un lado su visión de los clientes como adversarios, y la consideración que merece para usted el proceso de negociar mejorará positivamente.

COMBATIVIDAD 4.4

Ha obtenido una puntuación de Combatividad que se encuentra en la media. Esto indica que tiene cierta voluntad para conseguir sus metas, pero al mismo tiempo, propensión a dejar un asunto si las negociaciones se complican y dificultan o se prolongan en el tiempo. Del mismo modo, usted no vuelve a contactar y reactiva a sus clientes potenciales tanto como pudiera para aumentar sus posibilidades de éxito, prefiriendo en cambio focalizar su energía en objetivos que considera más interesantes.

Fuerza de venta de «DESARROLLO» 8.6

Hábil en el arte de la negociación, y con cierto carisma, un comercial de «desarrollo» se siente atraído por los retos y dará prioridad a las ventas o negocios estratégicos con importantes interlocutores.

Cualidades asociadas : contactos, carisma-sedución, negociaciones estratégicas.

RED DE CONTACTOS

10.0

+++ Presenta una puntuación muy elevada en Red de contactos. El arte de utilizar su círculo de conocidos, tanto personales como profesionales, no tiene ningún secreto para usted. Construye su entorno cercano teniendo en cuenta a aquellas personas con capacidad de decisión y capacidad para llegar a obtener sus objetivos tanto a largo como a corto plazo. Es una persona muy sociable que sabe inspirar confianza, lo que constituye claramente una ventaja en la elaboración estratégica.

NEGOCIACIONES ESTRATÉGICAS

10.0

+++ Presenta una puntuación muy elevada en Negociaciones estratégicas. Dotado y confortable en dialéctica, cuenta con capacidades para convencer a interlocutores de alto nivel y utiliza sus competencias de análisis con sabiduría. Se sitúa próximo a su cliente y considera sin duda que las negociaciones inciertas son los retos más interesantes.

CARISMA

5.7

+ Ha obtenido una puntuación ligeramente por encima de la media en Carisma/Sedución. Sabe cómo hacer interesantes sus presentaciones y seducir a su auditorio gracias a su personalidad. No duda ni le perturba mantener una conversación que no esté directamente relacionada con el objeto de la negociación. Es consciente de que, antes de vender un producto, es necesario « venderse »; por lo que cuida el aspecto relacional de la venta.

Relación clientes

6.7

Disponible y a la escucha, el/ella da prioridad a la satisfacción e información al cliente, así como al seguimiento personal y técnico de sus informes.

Cualidades asociadas : sentido del servicio, control de sí, tecnicismo-experto.

SENTIDO SERVICIAL

6.7

++ Su puntuación en Sentido servicial es alta. Usted se muestra receptivo ante las necesidades específicas de sus clientes e intenta adaptar la oferta en función a dichas necesidades. Para usted, una venta no se termina con la firma del contrato, sino que entiende que se deben construir relaciones comerciales de larga duración. Por esta razón, se esfuerza en conservar el contacto con los clientes asegurando su satisfacción.

AUTOCONTROL

5.0

Su capacidad de autocontrol se sitúa en la media de la población. Normalmente consigue contener sus emociones, a pesar de que se muestra impaciente y nervioso si las cosas no van como usted quisiera. Su espontaneidad podría hacerle decir cosas de las que se arrepiente inmediatamente después.

TECNICIDAD - EXPERTO

8.3

+++ Su puntuación en Tecnicismo/Experto es muy superior al de la media. Su « sed » de aprendizaje es inagotable. Se maneja con tranquilidad en el universo tecnológico, por ejemplo en el campo de la Informática. Le gusta asimismo transmitir sus conocimientos. Cuando presenta sus servicios o productos lo hace en detalle y asegurando que el cliente compra con conocimiento de causa, disponiendo de toda la información. Podría invertir mucho tiempo y multiplicar explicaciones, olvidando su objetivo de venta.

Resumen del perfil

Los puntos que más destacan del perfil de Camilo :

Deseabilidad social : 1.1 (/10)

Potencial de Venta : 60 (/100)

grupo	Puntos débiles / ejes de mejora		Zona de equilibrio	Puntos fuertes	
	Rasgo dominante	Rasgo pronunciado		Rasgo pronunciado	Rasgo dominante
Fuerza de venta de «cazador»			Prospección 5.7		
Fuerza de venta de «cazador»			Combatividad 4.4		
Fuerza de venta de «cazador»		> Juego comercial 2.9			
Fuerza de venta de «desarrollo»					>> Negociaciones estratégicas 10.0
Fuerza de venta de «desarrollo»					>> Red de contactos 10.0
Fuerza de venta de «desarrollo»			Carisma 5.7		
Relación clientes					>> Tecnicidad - experto 8.3
Relación clientes				> Sentido servicial 6.7	
Relación clientes			Autocontrol 5.0		

Rasgos característicos del candidato : dimensión Fuerza de venta "Cazador".

Ningún punto fuerte destaca de su perfil.

Rasgos característicos del candidato : dimensión Fuerza de venta "Desarrollo".

- >> [Negociaciones estratégicas] Con buena predisposición en el plano estratégico, a Camilo le gustan las negociaciones de alto nivel, a las que considera un desafío. Cuando trabaja con sus clientes o socios, toma su tiempo a estudiar la situación y las necesidades de su interlocutor para cerrar una venta importante.

- >> [Red de contactos] Camilo es sociable y disfruta tejiendo su red de contactos. Tiene la habilidad de rodearse de personas de influencia y sabe llevarles y ganar su confianza creando una buena atmósfera. Esta característica es de gran importancia debido a que puede atraer fácilmente negocios o la aparición de socios interesantes. Para comenzar una negociación, no duda hacer uso de sus contactos tanto profesionales como personales.

Rasgos característicos del candidato : dimensión Relación cliente.

- > [Técnica - Experto] Camilo aprecia particularmente los aspectos técnicos de su trabajo. Se siente cómodo con las herramientas informáticas. Prefiere ocuparse de productos de cierta complejidad y demuestra un marcado interés por el análisis. A esta persona le gusta aprender y transmitir sus conocimientos.
No obstante, su gusto por el perfeccionismo podría hacer que olvidara su verdadera misión: la de vender.
- > [Sentido servicio] Camilo se muestra deseoso de fidelizar a su clientela asegurando una presencia constante y cercana a ella. Se siente cómodo haciendo un seguimiento regular de sus interlocutores y demostrando su voluntad de mantener y mejorar el servicio ofrecido. Para él, la satisfacción del cliente es fundamental por encima de todo.
Sin embargo, Camilo podría olvidar sus propios objetivos y los de su empresa, beneficiando los intereses del cliente.

Debilidades y áreas a mejorar (desde el punto de vista comercial) :

- > [Juego comercial] Camilo podría mostrar tendencia a considerar la venta como un proceso arduo, e incluso un combate en el que no comparte siempre sus valores. Ganaría confianza y se fortalecería si considerara sus errores como la vía para conseguir mejorar y progresar.

Ejemplos de puestos de trabajo que corresponden con el perfil de Camilo :

- * EXPANSIÓN / GRANDES CUENTAS
- * FUERZA DE VENTA B TO B
- * SOPORTE CLIENTES / RESP. POSTVENTA
- * SERVICIO RELACION CLIENTE (Bancos-Seguros)
- * INGENIERO DE NEGOCIOS

Las adecuaciones de su perfil con los puestos de trabajo o funciones de referencia

Las funciones principales en el ámbito de ventas se clasifican en función de la adecuación del perfil del candidato/asalariado.

Una adecuación perfecta corresponde a un porcentaje del 100%.

Para los puestos que se adecúan bien a su perfil, la proximidad varía entre el 50 y el 100 %.

FUNCIONES/PUESTOS COMERCIALES

1 EXPANSIÓN / GRANDES CUENTAS	97%
2 FUERZA DE VENTA B TO B	91%
3 SOPORTE CLIENTES / RESP. POSTVENTA	70%
4 SERVICIO RELACION CLIENTE (Bancos-Seguros)	67%
5 INGENIERO DE NEGOCIOS	65%
6 VENTA EN NEGOCIO / RESP. TIENDA	29%
7 TELEOPERADOR(A)	23%
8 FUERZA DE VENTA B TO C	21%

1 EXPANSIÓN / GRANDES CUENTAS 97%

Ingeniero comercial de grandes cuentas, encargado/a de expansión, responsable de desarrollo, etc.

Desarrollar la presencia de la empresa en el mercado. Control y negociación de grandes clientes.

Se hace cargo de ciertas cuentas que son vitales para la empresa, proponiendo soluciones adaptadas a sus necesidades. Tendrá también la responsabilidad de aumentar la cartera de clientes de la empresa, buscando y visitando nuevos clientes potenciales o implantando colaboraciones estratégicas. Deberá recopilar las recomendaciones de la primera línea de venta.

Cualidades particulares: Ser capaz de gestionar las cuentas de los clientes con interlocutores múltiples, dominio de idiomas extranjeros.

2 FUERZA DE VENTA B TO B 91%

Ingeniero comercial, jefe de publicidad, técnico-comercial (venta de material informático, industrial, etc.), jefe de sector (papel de intermediario con la gran distribución).

Apoyo a la política de comercialización para la venta empresarial, elaboración de ofertas a medida para clientes estratégicos

Sabrá posicionar y vender los productos de la empresa a las personas con poder de decisión. Usted tendrá que encontrar los «ganchos» comerciales que sabrán adaptarse a sus interlocutores y a las especificidades de su mercado. Autónomo(a), será el intermediario(a) de la empresa en el sector que le ha sido confiado (por zona geográfica o sector de actividad).

Cualidades particulares: Buen conocimiento de los productos y del mercado, adaptación de su argumentación, organización de su base de contactos.

3 SOPORTE CLIENTES / RESP. POSTVENTA

70%

Encargado/a de soporte al cliente, telemarketing, responsable del servicio postventa, etc.

Aplicación de la política post-venta de la empresa y control de calidad

Usted asegurará la correcta aplicación de las normas de calidad en el seno de la compañía y responderá a las demandas de los clientes (aquellas no asumidas por el servicio comercial). Realizará el seguimiento de los clientes principales. Participará, asimismo, en la gestión post-venta de la empresa, siendo la fidelización de los clientes su tarea principal.

Cualidades particulares: Conocimientos técnicos, organización y metódico(a), resistencia al estrés.

4 SERVICIO RELACION CLIENTE (Bancos-Seguros)

67%

Atención a la clientela bancaria, gestor comercial en seguros, gestión de patrimonio, etc.

Gestión y seguimiento comercial de una cartera de clientes.

Su función principal será llevar y fidelizar una cartera de clientes existentes, ya sean particulares o empresas. Deberá proponerles las soluciones que mejor se adapten a sus necesidades, aconsejándoles los productos disponibles de su empresa (productos financieros, etc.). Puntualmente podría contactar con nuevos clientes muy segmentados.

Cualidades particulares: Conocimiento detallado de los productos/servicios de la empresa y de sus métodos de gestión asociados (contabilidad, análisis financiero, fiscalidad, etc.).

5 INGENIERO DE NEGOCIOS

65%

Ingeniero de negocios (sector industrial, software, servicios a las empresas, etc.), técnico comercial, etc.

Análisis de las necesidades y elaboración de ofertas a medida, jugando un papel de intermediario entre el producto y la venta..

De manera segmentada, tendrá que elaborar planes de prospección para la clientela, en función de sus áreas de especialidad. Pero su papel consistirá principalmente en acompañar a las personas comerciales, con el fin de estudiar las necesidades precisas del cliente. Deberá adaptarse a ciclos de venta largos (a veces más de 6 meses) y a entornos complejos (que pueden implicar la intervención de otros prestatarios).

Cualidades esenciales: Analista/experto, adaptación, sentido del trabajo empírico.

Cualidades importantes: Gusto por el desafío, anticipación, relaciones humanas.

Otras competencias: Doble competencia científica y comercial, espíritu de síntesis, dominio del inglés