POTENCIAL PREMIUM

Anne Ónimo
02-09-2024

Perfil

director comercial

DATOS PERSONALES

ANNE ÓNIMO

Edad : 36 - 40 años

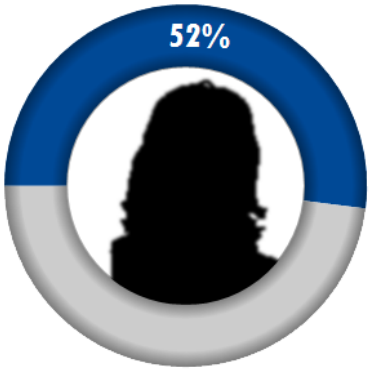
Tipo de Formación

Sector : Management
Diploma : LIC, COU+5

Actividad Profesional

Empleos : director comercial regional/directora comercial regional
Experiencia : 11 - 20 años
Situación actual : Directivo nivel 2

PUNTUACIÓN DEL PERFIL



«DIRECTOR COMERCIAL»

Los directores comerciales son responsables de la generación de ingresos para el departamento comercial de su empresa. Desempeñan varias funciones comerciales, como la fijación de objetivos, la supervisión del diseño de productos, la planificación y el desarrollo de las labores de venta, la gestión de los agentes de ventas y la fijación de los precios de los productos.

INTRODUCCIÓN

Informe de evaluación

Este informe está destinado a ser utilizado por evaluadores formados en el uso e interpretación de las pruebas y que respeten la ética de cualquier proceso de evaluación, de lo contrario el SIGMUND declina toda responsabilidad por las consecuencias de la utilización de este informe.

Este informe ha sido elaborado de forma informatizada y tiene como objetivo proporcionar una primera interpretación del significado de los criterios y la comprensión de los resultados.

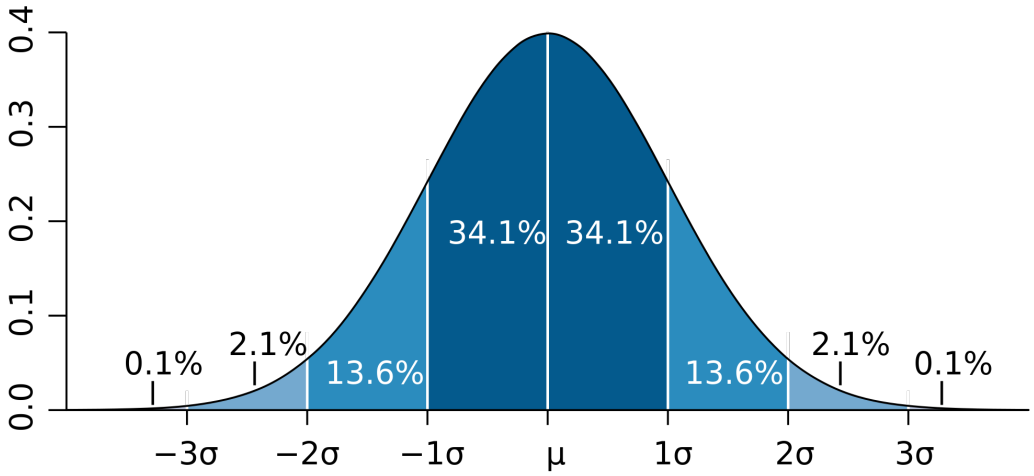
Al cumplimentar el cuestionario, Anne Ónimo proporcionó información que describía su comportamiento y sus preferencias en relación con diferentes situaciones profesionales o sociales.

Estas respuestas a muchas preguntas se compararon con las de un gran número de otras personas que respondieron al mismo cuestionario, lo que permitió elaborar el perfil actual de Anne Ónimo.

Este perfil refleja sus respuestas y la forma en que Anne Ónimo se describe a sí mismo en cada pregunta. Este perfil es sólo indicativo y la interpretación de estos datos debe tener en cuenta la naturaleza subjetiva de cualquier evaluación basada en cuestionarios.

Este informe ha sido elaborado por SIGMUND y contiene propiedad intelectual de SIGMUND Distribution. Por ello, SIGMUND Distribución autoriza la reproducción, distribución y modificación de este informe. Todos los demás derechos de SIGMUND Distribution están reservados.

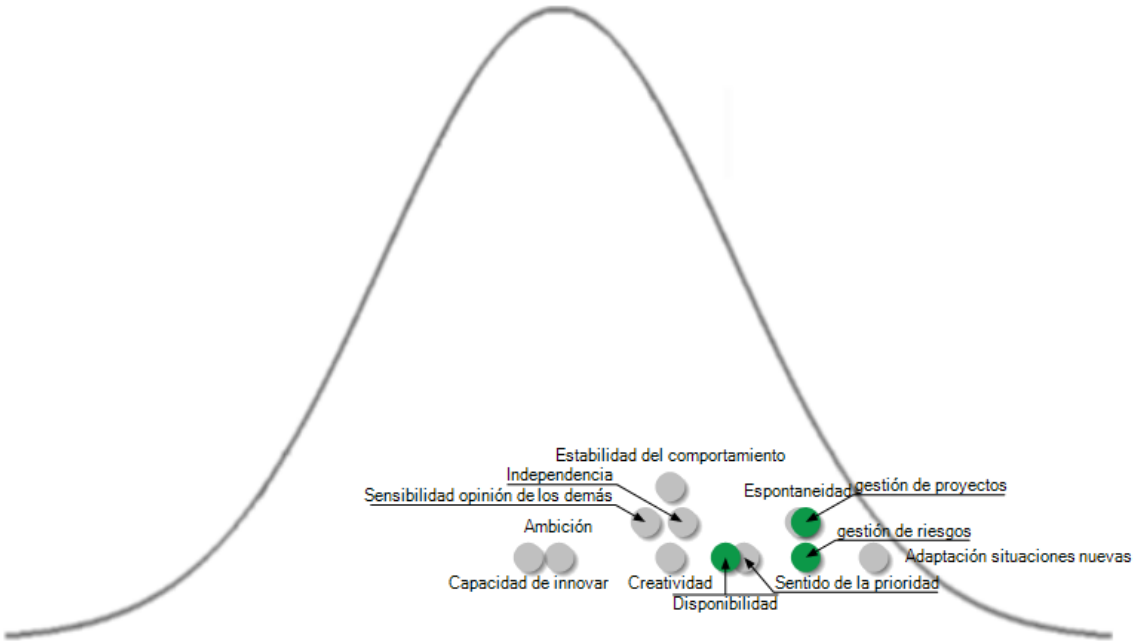
Para cada criterio del test la población sigue una distribución gaussiana, con una media de 12 y una desviación típica de 2.5.



La interpretación de los resultados se realiza siempre en función del contexto. Los resultados no son buenos ni malos, deben evaluarse en función del perfil del puesto. Lo que puede considerarse como positivo para un puesto puede resultar poco adecuado para otro puesto.

PUNTOS FUERTES

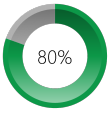
HABILIDADES PARA EL PUESTO



Criterios del Perfil tipo director comercial

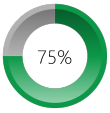
Son las principales habilidades del candidato. Esos criterios son sus puntos fuertes, las habilidades que más destacan en su perfil. Son las ventajas que lo distinguen de los demás y que representan su valor añadido.

Criterios del Perfil tipo



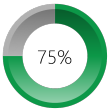
Adaptación situaciones nuevas

Anne Ónimo acepta los cambios con facilidad. De hecho, las recibe con gusto y a veces llega a provocarlas para salir de la rutina y hacer su trabajo más interesante. Le gusta lo nuevo y lo diferente, lo que altera los viejos hábitos. Aprecia especialmente la innovación y motiva a su equipo dando ejemplo de cómo superar el miedo a lo desconocido y a lo nuevo. Su confianza en sí misma le ayuda a enfrentarse a cambios importantes en su trabajo o negocio, y puede contemplar su carrera bajo una nueva luz sin interrumpirla. Anne Ónimo aborda cada problema de forma diferente y utiliza su experiencia e ingenio para resolverlo. Para ella, los nuevos problemas ofrecen el mismo tipo de desafío que los cambios.



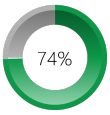
gestión de riesgos

Anne Ónimo tener un muy buen nivel en gestión de riesgos y el proceso de detección, evaluación y priorización de todos los tipos de riesgos y de su origen; por ejemplo, causas naturales, modificaciones jurídicas o incertidumbre en un contexto determinado, así como de los métodos para afrontar los riesgos de manera eficaz.



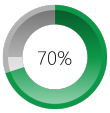
gestión de proyectos

Anne Ónimo tener un muy buen nivel en gestión de proyectos y comprender la gestión de proyectos y las actividades que caracterizan este ámbito. Conocer las variables que intervienen en la gestión de proyectos, como el tiempo, los recursos, los requisitos, los plazos y la respuesta a imprevistos.



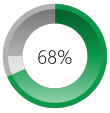
Espontaneidad

En general, Anne Ónimo deja entrever sus emociones sólo cuando el contexto le parece apropiado, evitando cualquier exageración. Expresa sus preferencias en un tono comedido. Los comentarios espontáneos y el lenguaje corporal permiten, sin embargo, que sus interlocutores sepan lo que le conmueve más particularmente. Además, cuando la situación se vuelve problemática, puede verse más afectada y dejar que sus sentimientos se manifiesten durante la discusión.



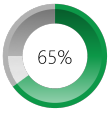
Sentido de la prioridad

Anne Ónimo tiene un buen sentido de las prioridades. Es una persona organizada y metódica. Esta cualidad se traduce, por un lado, en la capacidad de ir a lo esencial, de priorizar de forma pertinente las tareas a realizar, y por otro, en la capacidad de establecer un programa coherente y, en consecuencia, de trabajar a largo plazo. Sin embargo, Anne Ónimo no debe favorecer las misiones que prefiere llevar a cabo en detrimento de las misiones esenciales para la empresa. Su sentido de las prioridades debe establecerse siempre en función de las necesidades de la empresa.



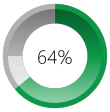
Disponibilidad

Anne Ónimo tiene una habilidad bastante buena para ponerse a disposición en su trabajo. Este criterio evalúa la capacidad de ser flexible en su organización para adaptarse a las necesidades del puesto, la obligación de resultado, las expectativas de los socios y colaboradores. Así, acepta adaptar sus hábitos de trabajo, modificar sus horarios, cambiar su entorno para estar al servicio de los demás.



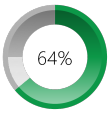
Independencia

Anne Ónimo es bastante independiente. Puede trabajar sola durante periodos relativamente largos y no necesita el control o el apoyo constante de su superior. Sin ser una librepensadora, está bastante alejada de las normas sociales y del "qué dirán". Si la opinión de los demás le importa, su actitud no está condicionada por la búsqueda de su aprobación a toda costa.



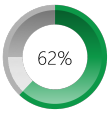
Estabilidad del comportamiento

Mientras el entorno le pida que se adapte de forma razonable, Anne Ónimo no tiene problemas. Además, consigue hacer frente al estrés diario sin demasiados problemas. Su actuación es bastante previsible, ya que muestra una buena regularidad en el esfuerzo. De vez en cuando, experimentar con las evoluciones le permite mantenerse atenta y motivada. Anne Ónimo tiene un carácter bastante responsable y puede ser paciente y comprensivo.Anne Ónimo es tan estable en su comportamiento que al final desprende poca vitalidad. Para sus empleados, representa más un punto de referencia inmutable que un instigador de la evolución y el cambio. Al final, apenas es una fuente de dinamismo dentro de los equipos.



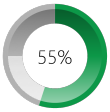
Creatividad

Anne Ónimo es una persona creativa o, al menos, original. Tiene la capacidad de mantener su mente alerta para detectar cualquier cosa fuera de lo común y desafiar las formas habituales de pensar. Será capaz de utilizar su imaginación para idear soluciones originales a los problemas. También es probable que sea capaz de aprovechar las fuerzas del entorno, especialmente las cualidades e ideas de sus colegas, para desarrollar su propia creatividad.



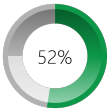
Sensibilidad opinión de los demás

Anne Ónimo está muy apegado a la armonía dentro de los grupos. Tiene sus propios juicios y puntos de vista claros, pero a veces prefiere silenciarlos antes que emitir opiniones disonantes. Para ella, la necesidad de cooperación entre equipos tiene prioridad sobre el desarrollo de sus propias opiniones.



Ambición

Anne Ónimo no deja de interesarse por su nivel salarial y el estatus social que ha alcanzado gracias a su carrera. Sin embargo, esta no es su máxima prioridad. Está satisfecha con objetivos moderadamente ambiciosos y un desarrollo profesional lento pero constante. Anne Ónimo está más apegado a la cooperación con el equipo, compartiendo méritos y reconocimientos. La existencia de perspectivas de remuneración no le llevaría a entablar una competencia feroz con sus colegas.La actitud de Anne Ónimo es más bien pasiva, tanto en lo que respecta a su carrera como a sus objetivos profesionales. Parece que le falta motivación: al final, su trabajo no es su principal fuente de satisfacción en la vida. Es probable que Anne Ónimo encuentre su realización personal en otra parte que en su trabajo (por ejemplo, en actividades extraprofesionales o a través de su familia). Aparentemente, no está motivado ni por la perspectiva de ascenso social ni por las posibilidades de mejorar su remuneración.

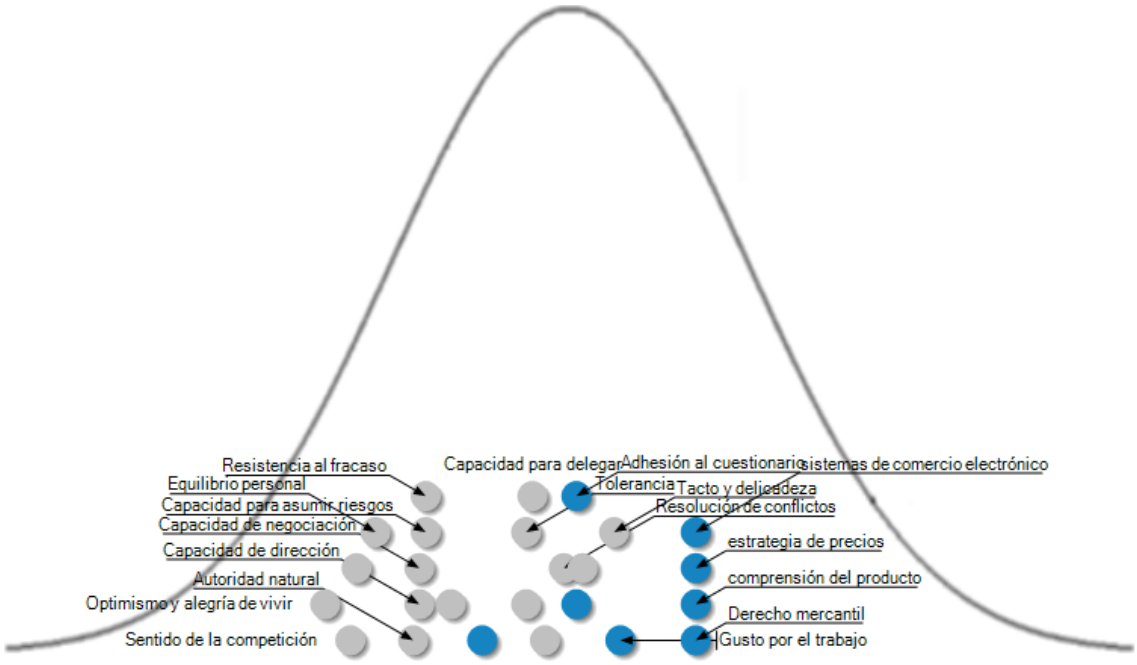


Capacidad de innovar

Anne Ónimo no es nada innovador. Le cuesta salir de sus hábitos y se desconcierta fácilmente ante los nuevos problemas. Por ello, es posible que necesite tiempo antes de poder presentar sus ideas a los demás. Para saber cómo afrontar un problema, Anne Ónimo se pregunta cómo se ha hecho en el pasado antes de buscarlo por sí mismo, lo que no siempre es un inconveniente.Probablemente, Anne Ónimo no es muy innovadora porque tiene miedo de la mirada de los demás. Poco segura de sí misma, no es necesariamente capaz de asumir sus ideas ante los demás, de ahí que se implique menos en la dinámica del equipo.

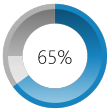
PUNTOS MEDIOS

CRITERIOS CONFORMES



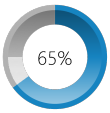
Criterios del Perfil tipo director comercial

Dentro de los límites del perfil, estos criterios están dentro de la norma de lo que se espera del candidato. No son sus principales habilidades pero deberían de ser suficientes para el desempeño del cargo.



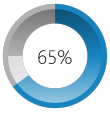
Derecho mercantil

Anne Ónimo tener un buen nivel en derecho mercantil y los reglamentos jurídicos que rigen una actividad comercial específica.



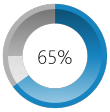
comprensión del producto

Anne Ónimo tener un buen nivel en comprensión del producto y los productos ofertados, sus funcionalidades, propiedades y requisitos legales y reglamentarios.



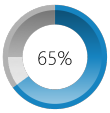
estrategia de precios

Anne Ónimo tener un buen nivel en estrategia de precios y las técnicas, teorías y estrategias comúnmente aceptadas en materia de fijación de precios de las mercancías. La relación entre las estrategias de fijación de precios y los resultados en el mercado, tales como la maximización de la rentabilidad, la disuasión para los recién llegados o el aumento de la cuota de mercado.



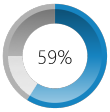
sistemas de comercio electrónico

Anne Ónimo tener un buen nivel en sistemas de comercio electrónico y arquitectura digital básica y transacciones comerciales para productos comerciales o servicios realizados a través de Internet, correo electrónico, dispositivos móviles, redes sociales, etc.



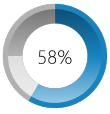
precio del mercado

Anne Ónimo tener un buen nivel en precio del mercado y la volatilidad de los precios en función de la elasticidad de los precios y del mercado, y de los factores que influyen en las tendencias de los precios y en los cambios en el mercado a largo y corto plazo.



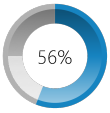
Gusto por el trabajo

Anne Ónimo está algo interesado en su trabajo. Para ella, es algo más que una fuente de ingresos, pero tampoco es su principal pasión. No necesita especialmente conseguir resultados profesionales trascendentales para sentirse realizada. Su vida personal significa mucho para ella y no se lanza en cuerpo y alma a su trabajo. Sin estar desvinculado de su empresa, Anne Ónimo tiene un grado de pertenencia bastante medio.



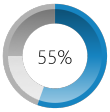
Tacto y delicadeza

Anne Ónimo no es especialmente bueno leyendo el comportamiento de sus interlocutores, a veces le cuesta descifrar sus motivaciones últimas. Tiende a adelantarse en sus negociaciones, lo que no siempre deja tiempo a su interlocutor para captar sus necesidades. Por ello, sus expectativas se malinterpretan a veces, lo que dificulta los intercambios.



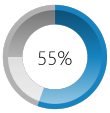
Respeto por los usos sociales

Anne Ónimo no está especialmente apegado a los hábitos y costumbres. Para él, se trata de tradiciones heredadas de épocas pasadas, que no tienen por qué aplicarse y ponerse en práctica. El criterio no es la norma social sino la posible justificación de esta norma: ¿tiene sentido? ¿Es útil? Si es así, podemos confiar en ello, pero si no, es mejor no preocuparse.



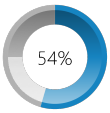
Voluntad y perseverancia

Anne Ónimo tiene el deseo de superar las pequeñas preocupaciones de la vida cotidiana con buena voluntad. Sin embargo, no siempre se esfuerza por hacer frente a situaciones fuera de lo común. Si los problemas rutinarios y familiares se manejan de forma independiente, Anne Ónimo puede sentirse desanimado y/o confundido por los problemas nuevos y desconocidos. Al final, parece que es selectivamente tenaz: su perseverancia varía según el tipo de problema encontrado.Al tener poca tenacidad, a Anne Ónimo no le resulta fácil gestionar sus tareas con eficacia: de hecho, tiende a abandonar cuando surgen dificultades. Por ello, le resulta difícil completar sus misiones.



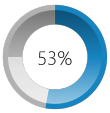
Adhesión al cuestionario

Varias de las respuestas de Anne Ónimo no coinciden en el cuestionario.



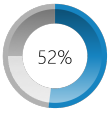
Resolución de conflictos

A la vista del cuestionario de conocimientos, Anne Ónimo parece tener un nivel medio en resolución de conflictos



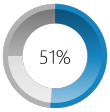
Espiritu de iniciativa

Anne Ónimo suele tomar decisiones que no tienen consecuencias brutales o que no cortan radicalmente el pasado. Más bien circunspecto, no toma la iniciativa sin una buena cantidad de información fiable sobre las consecuencias de su decisión. Prefiere dejar pasar una oportunidad atractiva si las pérdidas potenciales son importantes. Comprometido con el análisis de las repercusiones de sus decisiones, Anne Ónimo puede necesitar tiempo antes de desarrollar una nueva estrategia. Si siente que está en un territorio conocido, generalmente podrá tomar decisiones espontáneas, siempre que no vayan en contra de las normas y la tradición de la empresa.



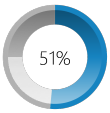
Capacidad para delegar

Anne Ónimo no tiene una gran capacidad para delegar tareas y responsabilidades profesionales. Como resultado, tendrá más dificultades y menos tiempo para concentrarse en sus tareas principales. A la hora de delegar su trabajo, corre el riesgo de hacerlo por razones equivocadas, para librarse de algo que no quiere hacer, por ejemplo, o para delegar con prisas.



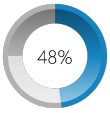
Tolerancia

Anne Ónimo sólo entra en las discusiones filosóficas cuando considera que pueden dar lugar a comentarios constructivos. No está en contra del debate, pero odia perder el tiempo cuando cada parte se aferra a su posición y trata de demostrar a la otra lo acertado de su punto de vista. Cuando está convencida de que tiene razón, suele ver poco valor en escuchar las opiniones de los demás sobre el tema. Tiene una actitud similar en cuanto a los métodos de trabajo: sabe escuchar cuando se pregunta cuál es la forma correcta de proceder y, una vez que se ha orientado, le interesan poco las opiniones divergentes.Acostumbrado a sus propios modos de actuar, a Anne Ónimo le resulta difícil adaptarse a los demás. En consecuencia, el trabajo en equipo puede ser problemático si los empleados no adaptan sus métodos de trabajo.



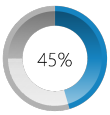
Toma de decisiones

A Anne Ónimo a veces le resulta difícil decidir o no siente la necesidad de decidir rápidamente sobre las cuestiones que puedan surgir. No realiza un buen análisis previo de las opciones disponibles para responder al problema surgido y, por tanto, tendrá dificultades para proponer soluciones alternativas cuando los imprevistos o las nuevas obligaciones pongan en entredicho los proyectos. Puede negarse a asumir los riesgos asociados a sus elecciones. Anne Ónimo se sentirá más cómodo en un puesto que requiera una acción inmediata, como ejecutor y no como decisor. Está mucho más en el terreno de lo concreto y apunta al resultado sin preocuparse de cómo lograrlo.



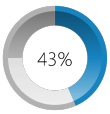
Capacidad de persuasión

Anne Ónimo puede ser bastante convincente en los debates. Responde bastante bien a este tipo de retos. En general, está dispuesta a exponer y defender sus opiniones, pero también tiene capacidad para escuchar y dialogar. Para convencer a sus colegas, a veces apela a sus sentimientos para llegar a ellos con mayor eficacia. Anne Ónimo es moderadamente asertiva en sus posiciones. Aprecia poder tener intercambios sobre personas y eventos. A veces estas discusiones le permiten inclinar las situaciones a su favor.Anne Ónimo no utilizará un enfoque estructurado o enumerativo para destacar sus ideas principales y convencer a los demás. Cuando hace intentos, se basa principalmente en los hechos, esperando que esto sea suficiente (porque nadie puede discutir los hechos). Anne Ónimo no intenta sistemáticamente vencer la resistencia y luchar por la última palabra en los debates. Es probable que nunca haya aprendido formalmente las técnicas de convicción. Se expresa de forma bastante racional, evitando jugar con las emociones del adversario, lo que sin embargo le permitiría hacer más efecto. En general, Anne Ónimo no dispone del argumento "fatal". Como no proyecta mucha autoridad, tenderá a retirarse cuando se enfrente a alguien agresivo o decidido.



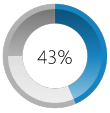
Sentido de la realidad

Anne Ónimo no siempre tiene los pies en el suelo. Lo concreto puede aburrirle, y de vez en cuando escapa de ello adoptando formas de ver más creativas. Para Anne Ónimo, encontrar el sentido de sus acciones implica, en general, la búsqueda de ideales cercanos a su corazón. Lo medible no siempre le parece relevante en los planteamientos innovadores y/o prospectivos. Sin apartarse de la realidad, también da importancia a elementos menos palpables. Esto le permite a veces tratar de superarse a sí mismo, incluso cuando los resultados de su enfoque parecen inciertos.



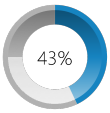
Resistencia al fracaso

Cuando Anne Ónimo se enfrenta a obstáculos previsibles o algo más difíciles de lo habitual, consigue superarlos. Se recupera rápidamente de los pequeños contratiempos, pero las grandes decepciones pueden tener un impacto significativo en su rendimiento; le llevará tiempo recuperar completamente sus capacidades. El apoyo de sus superiores y el tiempo le permitirán recuperar su orientación y su nivel inicial de productividad. Sin embargo, es posible que siga siendo más prudente durante algún tiempo, evitando iniciar proyectos inusuales o nuevos.Anne Ónimo es una persona que asume riesgos de forma moderada y no es demasiado impulsiva en su toma de decisiones. Sin pasar horas pensando en ello, se lo piensa dos veces antes de actuar.Anne Ónimo necesita sentirse tranquilo y apoyado cuando tiene dificultades. La mirada de sus compañeros y superiores le permite recuperar la confianza en sí mismo y su capacidad para avanzar.



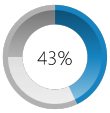
Capacidad para asumir riesgos

Anne Ónimo no es un gran tomador de riesgos en el sentido estricto de la palabra, pero tratará de aprovechar las oportunidades si está convencido del apoyo tácito de sus superiores. Es importante que sepa que no se le va a reprender si su forma de arriesgarse le lleva al fracaso. Sin embargo, Anne Ónimo evitará explotar una oportunidad de riesgo si las pérdidas potenciales son elevadas. Para ella, la asunción de riesgos forma parte del trabajo, pero sólo de forma ocasional y no sistemática. Antes de aventurarse en un terreno desconocido, intenta, en la medida de lo posible, tener puntos de referencia y una buena evaluación de los posibles beneficios.



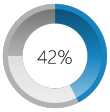
Capacidad de negociación

Anne Ónimo es moderadamente apto para el papel de negociador. De hecho, esta actividad requiere una cuidadosa y fina puesta a punto de las estrategias. En estas situaciones, se basa sobre todo en hechos concretos porque tiene que atender las necesidades más acuciantes, lo que le impide elaborar estrategias acordes con sus necesidades a medio y largo plazo. Anne Ónimo puede obtener resultados medios de sus subordinados, pero cuando el nivel de expectativas es alto, puede necesitar el apoyo de una tercera persona para lograr la satisfacción.En las negociaciones, Anne Ónimo tiene dificultades para captar las cuestiones que motivan a la otra parte. Tiende a ceñirse a la estrategia que ha establecido de antemano, sin tomarse el tiempo de escuchar y analizar el discurso de la otra parte. Al no conocer las aspiraciones y necesidades de la otra parte, pueden entrar en negociaciones en un punto muerto.



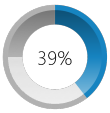
Capacidad de dirección

El estilo de gestión de Anne Ónimo es más bien participativo. Lejos de cualquier autoritarismo, considera a todos los miembros de su equipo como iguales, y trata de orientar al grupo hacia objetivos comunes. En su entorno laboral, los contornos de la autoridad no están claramente definidos: Anne Ónimo suele dejar un gran margen de maniobra a sus colaboradores.



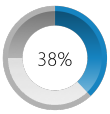
Autoridad natural

Para Anne Ónimo no es fácil convencer a los demás de su opinión o de sus decisiones. Tiene que utilizar muchos argumentos racionales porque apenas puede confiar en su capacidad de seducción o en su personalidad. Anne Ónimo no siempre confía en ella, por lo que le resulta difícil conseguir que los demás se adhieran a sus decisiones. Se encuentra más a gusto en las negociaciones amistosas que en la confrontación frontal. Sin embargo, Anne Ónimo rara vez pierde la cara y sigue sabiendo imponerse en los temas que le son especialmente afines.Anne Ónimo trata de imponerse de forma discreta: no le gusta que su papel sea el centro de atención. Cuando necesita que las cosas las hagan otros, no utiliza un enfoque muy personal: a Anne Ónimo no le gusta utilizar su autoridad directa, como tampoco le gusta hacer gala de su ascendencia personal. No es de las que tratan de impresionar a los demás con su presencia.Parece que Anne Ónimo no se considera un líder natural. De hecho, no se hace cargo de las situaciones de forma espontánea, como tampoco tomará el control de un equipo sin tener una misión explícita. Puede pasar algún tiempo antes de que encuentre un lugar claro, ya que no es alguien que avance o actúe naturalmente como guía. Es probable que no estén acostumbrados a vender sus ideas de forma convincente ni a movilizar las energías colectivas de forma eficaz. Su capacidad para utilizar la influencia moral no parece ser muy fuerte. A Anne Ónimo le puede resultar difícil aplicar nuevas ideas. Es probable que le falte formación en materia de gestión, lo que tal vez podría remediar un entrenador.



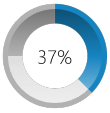
Equilibrio personal

Es difícil para Anne Ónimo mantener el control de sí mismo. Muy impulsiva, le resulta difícil no dejarse abrumar por la complejidad de los problemas. Es difícil que no estalle ante la menor tensión, por no hablar de su reacción ante la oposición frontal. La lucha de brazos hace que pierda toda su fuerza. Anne Ónimo tiene una experiencia bastante mala de luchas de poder, en las que le cuesta ganar altura. Sus emociones pueden hacerle perder a veces toda la perspectiva.Para Anne Ónimo es aún más difícil mantener la calma, ya que es muy espontánea y da mucho crédito a sus emociones.



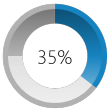
Capacidad de hablar en público

Anne Ónimo evitará hablar en grupo porque no es lo suyo. No es lo suficientemente elocuente como para expresarse de forma elocuente, por lo que, a menos que haya mucho en juego, puede ser reacio a intervenir en una discusión de grupo. En un grupo, su reticencia a hablar la hace reacia a exponer su punto de vista con energía. Además, puede resultarle difícil crear un ambiente relajado y abierto que favorezca el debate.A Anne Ónimo le resulta aún más difícil hablar, ya que a menudo tiene dificultades para "sentir" a su público, para captar la dinámica del grupo en el trabajo. Le resulta bastante difícil captar los deseos de las personas a las que se enfrenta, lo que dificulta la calidad de los intercambios.



Sentido de la competición

Anne Ónimo no está motivado por la competencia. Por el contrario, funciona independientemente de los factores externos. No le importan los resultados de sus colegas, salvo para inspirarse en métodos de trabajo interesantes y/o innovadores. Anne Ónimo corre el riesgo de verse desestabilizado por climas competitivos o de confrontación.

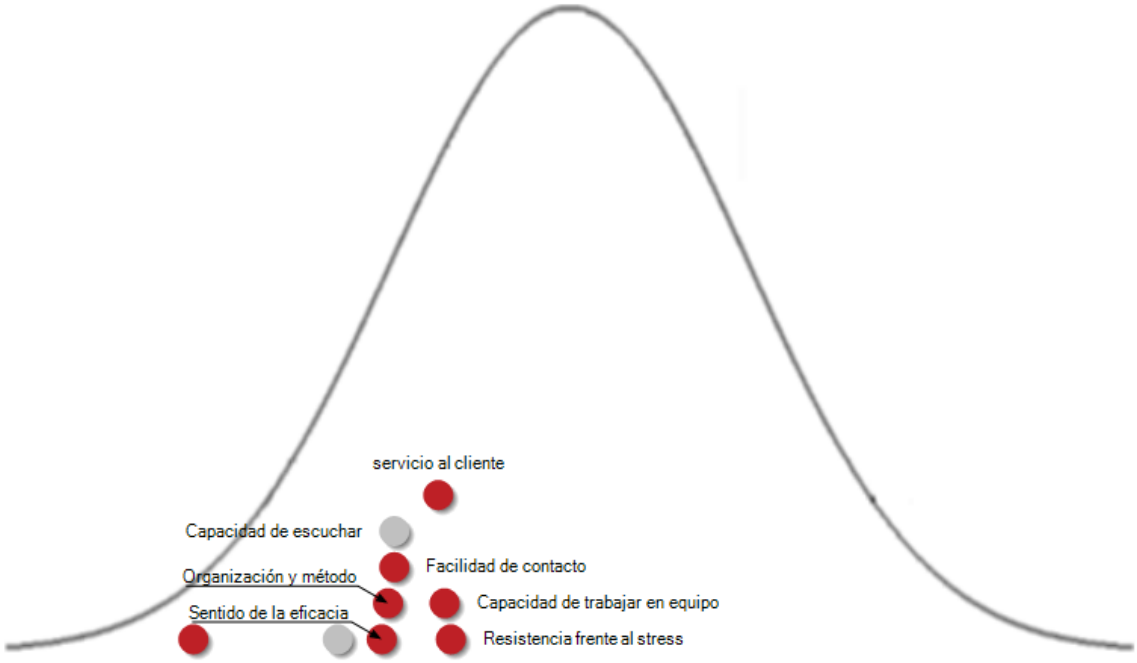


Optimismo y alegría de vivir

Cuando se enfrenta a situaciones difíciles, Anne Ónimo puede volverse pesimista y desanimado. Su capacidad para recuperarse de los fracasos no es ni mucho menos extraordinaria. Su derrotismo se refuerza cuando tiene que reorganizarse en el último momento o cuando no puede contactar con colegas que podrían echarle una mano. Desilusionado por naturaleza, Anne Ónimo teme a menudo no estar a la altura de las circunstancias, encontrarse en una situación de fracaso, mientras que al final rara vez se ve abrumado. Afronta con sufrimiento las dificultades que encuentra. Las perturbaciones e incertidumbres diarias pueden socavar su equilibrio, ya que experimenta los cambios más como una fuente de tensión que como una oportunidad potencial.En situaciones complejas, Anne Ónimo se siente aún más en dificultades porque está convencida de que no va a poder salir adelante. Tiene tan poca confianza en sus habilidades que pierde fácilmente sus medios y socava sus posibilidades de éxito en comparación con sus colegas del mismo nivel.

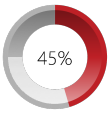
EJES DE PROGRESIÓN

EJES DE PROGRESIÓN



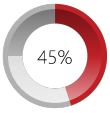
Criterios del Perfil tipo director comercial

Son los criterios menos representativos del candidato. Muestran sus límites en relación con las competencias deseadas, sin tener en cuenta la importancia de las mismas para el desempeño del puesto.



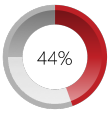
Resistencia frente al stress

Anne Ónimo no tiene un excelente control de su estrés. No intenta realmente aferrarse a sí mismo evitando mostrar y hacer sufrir a los demás sus dificultades. Además, seguramente no estará a gusto en un entorno de trabajo ruidoso y agitado. Su atención tenderá a centrarse en la dificultad estresante, lo que le impedirá tomar una decisión meditada y objetiva para resolver esa dificultad, pero también desviar su atención de esa dificultad para centrarse en otra tarea. Simplemente, las cualidades profesionales de Anne Ónimo serán mejor aprovechadas y su trabajo se verá facilitado en una posición menos emotiva.



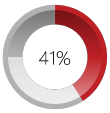
Capacidad de trabajar en equipo

Anne Ónimo puede organizar el trabajo en equipo. A veces, las normas le pesan, y puede ocurrir que no respete una decisión del grupo que juzgue injustificada o incluso aberrante. A veces le cuesta entender que no todo el mundo funciona de la misma manera que ella, lo que puede dificultar la adaptación con determinados compañeros. No obstante, es bastante buena cumpliendo el papel que se le asigna dentro de un grupo, asumiendo las responsabilidades que se le asignan.A Anne Ónimo le gusta trabajar de forma independiente y mostrar iniciativa personal. Es capaz de resolver las dificultades que se le presentan en solitario, pero puede adaptarse a un marco colectivo si es necesario, aplicando las decisiones tomadas por el grupo. Aprecia el hecho de que su líder establezca las principales direcciones y discuta los principales problemas con ella, al tiempo que le permite un grado significativo de autonomía.



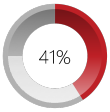
servicio al cliente

Punto de control servicio al cliente y procesos y principios relacionados con el consumidor, el cliente, el usuario del servicio y los servicios personales; pueden incluir procedimientos para evaluar la satisfacción del cliente o usuario del servicio.



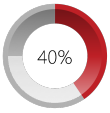
Capacidad de escuchar

Anne Ónimo no está muy atento a sus colaboradores. Prefiere hablar y expresarse antes que ponerse a disposición de los demás. No es fácil para ella mantenerse al margen y no ocupar todo el espacio en la discusión. Dicho esto, no le falta interés en lo que viven los demás, es sólo que le cuesta hacerse a un lado para dejarlos expresarse. A veces la gente confía en ella, puede sentirse apoyada por Anne Ónimo.No siempre preocupado por las historias personales y las opiniones de sus colegas, Anne Ónimo no suele tomarse el tiempo de escucharlos y encontrar compromisos con ellos.



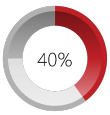
Facilidad de contacto

Anne Ónimo muestra poco interés en estar bajo los focos; suele tener un papel secundario en las bandas. Prefiere actuar entre bastidores porque le incomoda la idea de presentarse ante los demás. Del mismo modo, prefiere evitar criticar a sus colegas o calumniar para no llamar la atención. Se siente más cómoda cuando los contactos se han establecido desde hace tiempo y conoce bien al grupo.



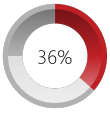
Organización y método

Anne Ónimo es muy meticuloso en la realización de las tareas que ha planificado previamente. Sin embargo, no siempre lo hace así. Prepara sus citas y mantiene la mayoría de sus objetivos dentro de los plazos asignados, pero a veces se olvida por el camino de aquellos que no serían prioritarios para lo que le concierne directamente. Por ello, suele ser necesario comprobar y supervisar sus acciones a intervalos regulares. Anne Ónimo es consciente de la necesidad de planificar, respetar los plazos y la importancia de no descuidar los detalles.El nivel de autodisciplina de Anne Ónimo está dentro de lo normal, lo que sugiere que sus hábitos de trabajo son bastante organizados y casi sistemáticos, aunque a veces se esfuerce por no descuidar ningún detalle. Su superior jerárquico haría bien en ayudarla a recordar las cosas importantes que debe tener en cuenta. El nivel de eficiencia de Ónimo no es muy alto, ya que tiende a establecer sus prioridades en función de estos intereses y no de los plazos y directrices que se le dan. Por eso su productividad no es siempre la mejor. Cuando consigue canalizar su energía de forma constructiva, Anne Ónimo se vuelve más riguroso y coherente.



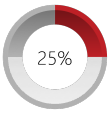
Sentido de la eficacia

Anne Ónimo realiza su trabajo a su ritmo. Consigue abordar primero las tareas más esenciales y es consciente de la necesidad de ser productivo. Aunque Anne Ónimo no es una flecha del día a día, se las arregla para tener en cuenta los requisitos de rendimiento. Las cargas de trabajo excesivas y las situaciones de emergencia pueden dificultar la eficacia de Anne Ónimo.Algunos consideran a Anne Ónimo como una persona más bien "en la luna". De hecho, a veces pierde de vista la realidad tal y como es. En lugar de organizarse de forma pragmática para avanzar en su trabajo, a veces se pierde en sus reflexiones. Si estas reflexiones a veces pueden hacer progresar el trabajo al final, también son una fuente de pérdida de tiempo que puede ser consecuente.



Confianza en sí mismo

Anne Ónimo no tiene mucha confianza en ella. Está obsesionada por sus defectos y teme la mirada de los demás. Una cosa es segura, ¡nadie puede sospechar que tenga complejo de superioridad! En general, se necesita tiempo antes de que se comprometa a asumir la responsabilidad, y luego antes de que se sienta cómoda en su misión. A veces introvertida, puede ser insegura.Como a Anne Ónimo le preocupa mucho la opinión y el lugar que se da a sus colaboradores, aceptará con bastante facilidad renunciar a algunas de sus prerrogativas si eso puede ayudar a sus colegas y permitirles encontrar compromisos.



gestión de la relación con los clientes

A la vista del cuestionario de conocimientos, Anne Ónimo parece tener un nivel muy bajo en gestión de la relación con los clientes y el enfoque de gestión orientada al cliente y los principios básicos de las relaciones fructíferas con los clientes que se centran en las interacciones con los clientes, como el apoyo técnico, los servicios al cliente, el apoyo posventa y la comunicación directa con el cliente.

RESUMEN

Resumen de comportamientos probables.

Sus principales cualidades

- Apoyar las innovaciones
- Habla sin pensar siempre en las consecuencias
- Demuestra una gran autonomía
- Acompaña los cambios
- Es extrovertido...
- Deja de lado los detalles inútiles
- Aprecia el cambio de trabajo o de entorno laboral
- Avanzar solo
- Tenga mucho cuidado con lo que los demás piensan de ella.
- Prefiere dejar las cosas claras
- Se centra en lo que es importante

Sus posibles límites

- Aprende de los errores y los mejora
- Dificultad para definir un plan de acción en una situación de emergencia
- Prefiere manejar la carga de trabajo solo
- Tiene problemas para socializar con extraños.
- Puede perder el autocontrol
- A veces impone su juicio a priori en lugar de escuchar...
- No sabe respetar el tiempo asignado a una tarea
- Se pierde en una multitud de trabajos diferentes
- Apenas se sale de la rutina
- Se queda en los detalles
- Tiene problemas para tomar decisiones

HASHTAGS CLAVE

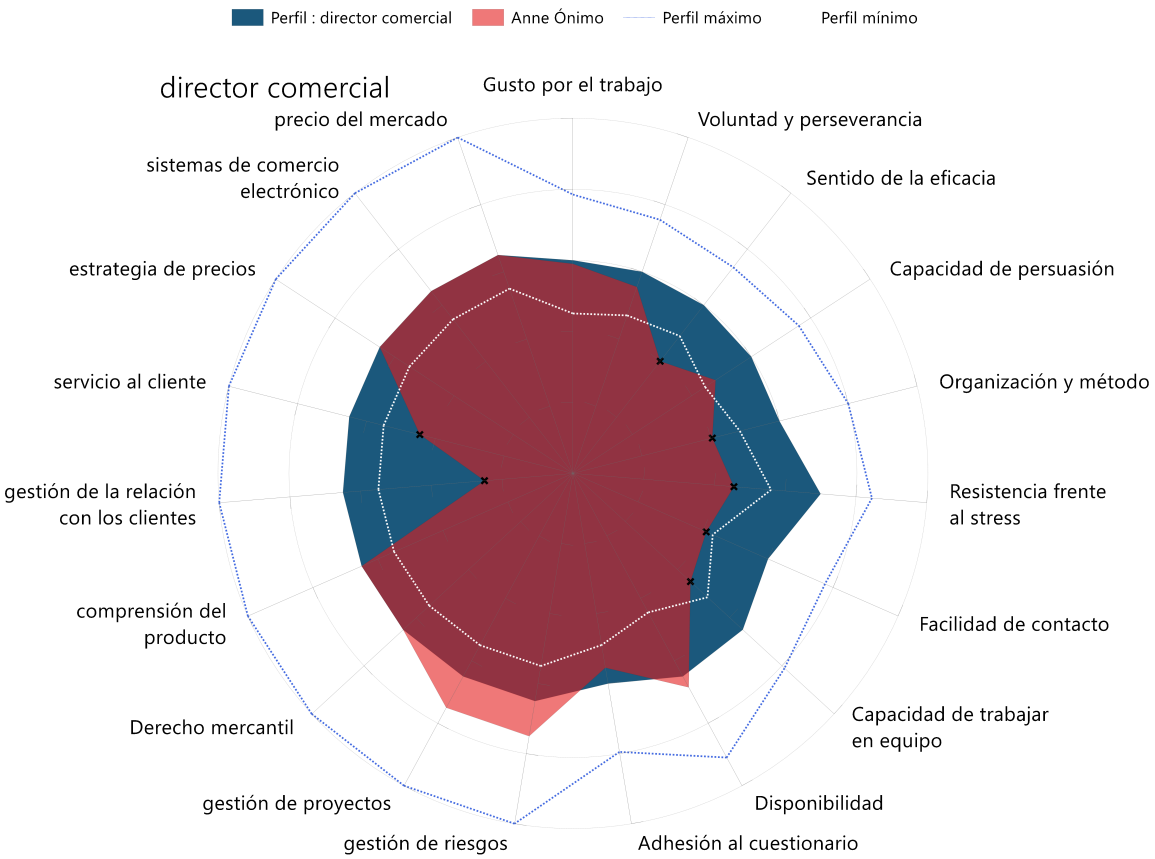
Hashtags clave

#conservadurismo #subsidio #loquacity #ineficacia #autoridad
#gruñón #flexible #finesse #audacia
#inestabilidad #ansioso #maleable #abandono #angustia

RADAR

director comercial

Criterios deseados



CRITERIOS DEL PERFIL TIPO

gestión de riesgos

Anne Ónimo tener un muy buen nivel en gestión de riesgos y el proceso de detección, evaluación y priorización de todos los tipos de riesgos y de su origen; por ejemplo, causas naturales, modificaciones jurídicas o incertidumbre en un contexto determinado, así como de los métodos para afrontar los riesgos de manera eficaz.

gestión de proyectos

Anne Ónimo tener un muy buen nivel en gestión de proyectos y comprender la gestión de proyectos y las actividades que caracterizan este ámbito. Conocer las variables que intervienen en la gestión de proyectos, como el tiempo, los recursos, los requisitos, los plazos y la respuesta a imprevistos.

Disponibilidad

Mide la capacidad para estar cuando se le necesita, para mostrarse dispuesto, cuando el buen funcionamiento de la empresa lo requiere. Este criterio evalúa la capacidad para mostrarse flexible con el fin de adaptarse a las necesidades del puesto, al resultado buscado y a las peticiones de los socios. La persona acepta romper con sus hábitos de trabajo, modificar sus horarios, y cambiar de entorno con el fin de garantizar la continuidad del servicio. Se trata también de aceptar momentáneamente nuevas tareas cuando es necesario hacer frente a situaciones imprevistas. Una buena nota en este criterio nos muestra a una persona que juega el juego, que percibe la empresa como un ente colectivo y se olvida de los intereses a nivel individual

Derecho mercantil

Anne Ónimo tener un buen nivel en derecho mercantil y los reglamentos jurídicos que rigen una actividad comercial específica.

comprensión del producto

Anne Ónimo tener un buen nivel en comprensión del producto y los productos ofertados, sus funcionalidades, propiedades y requisitos legales y reglamentarios.

estrategia de precios

Anne Ónimo tener un buen nivel en estrategia de precios y las técnicas, teorías y estrategias comúnmente aceptadas en materia de fijación de precios de las mercancías. La relación entre las estrategias de fijación de precios y los resultados en el mercado, tales como la maximización de la rentabilidad, la disuasión para los recién llegados o el aumento de la cuota de mercado.

sistemas de comercio electrónico

Anne Ónimo tener un buen nivel en sistemas de comercio electrónico y arquitectura digital básica y transacciones comerciales para productos comerciales o servicios realizados a través de Internet, correo electrónico, dispositivos móviles, redes sociales, etc.

precio del mercado

Anne Ónimo tener un buen nivel en precio del mercado y la volatilidad de los precios en función de la elasticidad de los precios y del mercado, y de los factores que influyen en las tendencias de los precios y en los cambios en el mercado a largo y corto plazo.

Gusto por el trabajo

Concepción del trabajo como uno de los valores fundamentales de la vida, interés por el trabajo y valoración de la vida profesional. Motivación para la vida activa y tendencia a realizarse a través del ejercicio profesional.
Denota una clara tendencia a la implicación hacia la empresa o más ampliamente, hacia sus proyectos profesionales. Contiene igualmente la valoración de la noción de objetivos y de resultados profesionales, tendencia a ponerse a trabajar para conseguirlos, sentido de acción. Mide también la capacidad a no trazar fronteras rígidas entre la vida profesional y la vida privada y a vivir las dos con un buen equilibrio, también se traduce como la capacidad de nutrir y optimizar una apertura hacia el exterior.

Voluntad y perseverancia

Capacidad para atenerse a los objetivos fijados, tenacidad, empeño, energía y facultad para no dispersarse. También indica constancia y tozudez.
Este criterio indica cierta fuerza de caracter y tendencia a la superación personal. Las personas que practican o han practicado algún deporte suelen obtener altas puntuaciones en este apartado.

Adhesión al cuestionario

Objetividad, capacidad de haber contestado la preguntas del tests con sinceridad. Conocimiento de sí mismo, autocrítica, capacidad de penetración psicológica. Adhesión al test.
La nota que se obtiene en este criterio repercute en el conjunto de notas del resto de criterios y confirma la veracidad o no de las respuestas.

Capacidad de persuasión

Capacidad para estimular la adhesión de los demás a una línea de pensamiento. Habilidad para la réplica y capacidad para improvisar argumentos impactantes y contundentes, incluso brillantes, que permitan que un auditorio se vuelva a su favor.
Este criterio mide la capacidad para convencer esencialmente a través de lo afectivo, o de la seducción o del carisma, o a través de todos ellos.

Resistencia frente al stress

Capacidad para hacer frente a las situaciones estresantes, para no dejarse desbordar por la carga emocional que estas situaciones desencadenan. Ya se trate de la tensión vinculada al ritmo del trabajo, a los cambios de ritmo, o a los cambios de programa de última hora. Capacidad también para soportar el entorno de trabajo: ruido, agitación, dificultades físicas. Tensión vinculada a las relaciones humanas: exigencias de la clientela, relación con los colegas, los subordinados. La persona se esfuerza por asumir la situación sin que los demás se resientan.

Capacidad de trabajar en equipo

Capacidad para adaptarse a las reglas de trabajo en equipo y para evitar los conflictos dentro de un grupo.
Esta capacidad requiere tolerancia, sensibilidad, respeto por los demás, respeto por las reglas de sociedad, por el grupo, por la jerarquía y una actitud estable en el tiempo.

servicio al cliente

Punto de control servicio al cliente y procesos y principios relacionados con el consumidor, el cliente, el usuario del servicio y los servicios personales; pueden incluir procedimientos para evaluar la satisfacción del cliente o usuario del servicio.

Facilidad de contacto

Aptitud para vivir en sociedad, crear contactos de manera activa, ser simpático y cálido con los demás, a seducir. Sociabilidad.
El sujeto utiliza su gusto por los contactos humanos en las relaciones comerciales o para gestionar los conflictos humanos. Emana de él cierto espíritu de liderazgo. Al sujeto le gusta dar conferencias, animar debates y tomar la iniciativa de las acciones.

Organización y método

Capacidad para gestionar su tiempo de trabajo y organizar con rigor sus actividades. Tendencia a valorar el método, la planificación y la previsión. Sentido del orden y gusto por la verificación del trabajo de los demás.
Este criterio mide también el Gusto, la Capacidad de Trabajo y la eficacia del sujeto. Es un criterio a tener en cuenta en el caso de informáticos y secretarias.

Sentido de la eficacia

Tendencia a valorar la acción por encima de la reflexión, a producir resultados útiles y a saber sacar las enseñanzas operativas de una situación. Valoración y búsqueda de resultados inmediatos. Capacidad para rentabilizar su tiempo y energía.
Este criterio mide el gusto por la acción y la eficacia; pone en relieve el espíritu de líder del sujeto y su ambición profesional..

gestión de la relación con los clientes

A la vista del cuestionario de conocimientos, Anne Ónimo parece tener un nivel muy bajo en gestión de la relación con los clientes y el enfoque de gestión orientada al cliente y los principios básicos de las relaciones fructíferas con los clientes que se centran en las interacciones con los clientes, como el apoyo técnico, los servicios al cliente, el apoyo posventa y la comunicación directa con el cliente.

CONCLUSIÓN

Conclusión

ANNE ÓNIMO

Perfil del puesto : director comercial

Teniendo en cuenta los resultados del test por un lado y el perfil del puesto por el otro, nuestra conclusión con respecto al candidato es la siguiente :

Muy reticente

Esta opinión informativa establecida por un ordenador se encuadra dentro de los límites de lo que puede producir un diagnóstico de predicción sobre la base única de un enfoque (aproximación) probabilista a partir de cuestionarios. Ninguna decisión debe tomarse teniendo en cuenta solo los resultados del test. Estos resultados deben completarse con la realización de una entrevista.

Resultados

ANNE ÓNIMO 2
Tipo de Formación 2
Puntuación del perfil 2
Datos personales 2
Informe de evaluación 3
Puntos fuertes 4
Puntos medios 8
Ejes de progresión 16
Resumen 19
Resumen de comportamientos probables. 19
Hashtags clave 20
Radar director comercial : Criterios deseados 21
Criterios del Perfil tipo 22