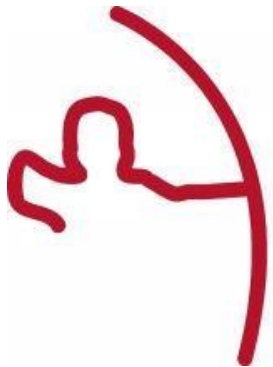


SELECCIÓN de PERFILES COMERCIALES



ALTO
RENDIMIENTO
EMPRESARIAL



SELECCIÓN de PERFILES COMERCIALES

El sector comercial está denotando un alto crecimiento de demanda por parte del tejido empresarial, que da paso a múltiples estrategias vinculadas con los recursos humanos.

Para la empresa, contar con un buen equipo comercial, es tener una sólida base para su desarrollo, crecimiento y consolidación

Un buen comercial recopila información continua del mercado, las tendencias, las necesidades del cliente y la información sobre los competidores. Un buen comercial permite a la empresa desarrollar estrategias adecuadas para tratar de conseguir el liderazgo del mercado.

Pero también hay que destacar que nos encontramos delante de una profesión con un índice muy alto de intentos y deserciones.

Por todo esto, conscientes de la importancia de encontrar profesionales cualificados, formados y motivados, el objetivo de este proyecto es establecer un proceso de selección basado en la formación y en la toma de conciencia del rol comercial, las dificultades y las herramientas de las que se disponen, y de la importancia de su papel dentro de la empresa donde trabajará.

El perfil comercial como parte esencial del tejido empresarial



SELECCIÓN de PERFILES COMERCIALES

OBJETIVOS :

- 1.- Incorporar los perfiles comerciales más adecuados para cubrir las funciones de comercialización y venta de productos/servicios
- 2.- Facilitar la selección de perfiles comerciales con más potencial de crecimiento
- 3.- Reducir al mínimo el riesgo de fracaso y el tiempo de adaptación a su lugar de trabajo

METODOLOGIA :

- 1.- Definición de perfil, funciones y modelo retribución
- 2.- Proceso de preselección (publicación anuncios reclutamiento, BBDD y canales específicos)
- 3.- Entrevistas personales en profundidad con los candidatos/as
- 4.- Metodología dinámica (tests específicos de ventas, tests personalidad)
- 5.- Comprobación referencias profesionales
- 6.- Preparación de informes y presentación de finalistas



SELECCIÓN de PERFILES COMERCIALES

Durante la fase previa se evalúan:

- Habilidades, conocimientos y aptitudes comerciales y de comunicación

Valoración de los candidatos:

Los candidatos realizarán tests psicotécnicos que serán evaluados por el equipo de formadores y psicólogos.

El cliente dispondrá de los resultados de los tests, con análisis incluido.

Vías de reclutamiento :

- Portales de ocupación (específicos y generalistas)
- Prensa escrita (a petición del cliente)
- Networking
- BBDD
- Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona (**COACB**)



SELECCIÓN de PERFILES COMERCIALES

Desarrollo del proceso :

- Se presentaran entre 4 y 6 candidatos/as (según el perfil definido por el cliente) para cada puesto de trabajo a cubrir
- El plazo de presentación de los primeros candidatos/as es de dos semanas a partir de la aceptación del presupuesto por parte del cliente. En caso de que sea posible, se presentaran candidatos/as antes de este plazo.
- Servicio de selección disponible en todo el territorio español.
- Garantía de un mes a partir de la incorporación de la persona al puesto de trabajo. Presentación de 2 nuevos candidatos/as si el candidato/a inicial no responde a las expectativas.
- Es posible ampliar el período de garantía, en caso de que el cliente lo considere necesario.



SELECCIÓN de COMERCIALES : TARIFAS 2011

Rango salarial (bruto anual total)	€ por vacante cubierta
hasta 40.000 €	1.950 €
de 40.001€ a 70.000 €	2.800 €
de 70.001 € a 100.000 €	3.600 €
+ de 100.001 €	5.000 €

• Las tarifas aquí propuestas incluyen :

- Inserción de anuncios específicos para el reclutamiento
- Entrevistas personales con los candidatos/as pre-seleccionados
- Tests psicotécnicos de análisis de la personalidad
- Comprobación referencias profesionales
- Desplazamientos área metropolitana de BCN.

• Las tarifas no incluyen :

- Publicidad en prensa escrita
- Desplazamientos fuera provincia BCN
- IVA