

Selezione per
Posizione commerciale
(a responsabilità crescente)

Profilo Personale

Esempio di profilo



Sessione del

Profilo descrittivo

AREA COGNITIVA

Tutta l'area cognitiva è ben rappresentata, dimostra buone capacità di analisi e di approfondimento. E' dotato di una buona visione d'insieme, il suo processo analitico è mirato, pragmatico ed integrato da buoni spunti intuitivi. I suoi schemi di pensiero sono bene organizzati, non trascura nessun elemento importante, sa individuare le priorità e cogliere la globalità delle situazioni. Dimostra un ascolto "attivo", capace di comprendere e valorizzare anche le opinioni altrui. E' in grado di produrre un buon lavoro di elaborazione e di sapersi muovere anche in ambiti di una certa complessità. Il suo approccio è orientato alla soluzione dei problemi e si attiva per coordinare azioni che portino al risultato desiderato. E' abile nella ricerca del consenso e questo si rivela utile in molte situazioni. Lo stesso atteggiamento può rallentarlo in quelle situazioni che richiedono tempestività e fermezza immediate.

AREA REALIZZATIVA

Individua chiaramente l'obiettivo e il suo pensiero lavora in direzione del suo raggiungimento. Sa attivare azioni ed iniziative ma ha bisogno di farlo con le sue modalità, prima di esporsi vuole assimilare le informazioni del contesto, dove appare abile nel leggere le dinamiche in corso. Appare in grado di mantenere l'attività, anche del gruppo, costantemente vicina all'obiettivo. Dispone di buoni elementi di pianificazione e di validi criteri organizzativi, pur mostrando qualche traccia di disordine "formale". E' in grado di prendere decisioni in autonomia anche se sembra ricercare scelte basate sulla condivisione e sul consenso, non gli è congeniale assumere atteggiamenti "forti" per far prevalere il proprio punto di vista. Il suo è un approccio decisionale "morbido", non velocissimo, ma comunque efficace, soprattutto sulla distanza.

Profilo descrittivo

AREA RELAZIONALE

La sua comunicazione esprime un linguaggio ricco, chiaro e preciso . E' aperto alla relazione nella quale entra con pacatezza ed in modo naturale, facendo però attenzione a non esporsi troppo in prima battuta. Si muove sempre correttamente e con empatia, interagisce in modo aperto e costruttivo con l'interlocutore. Nelle situazioni di trattativa dimostra un atteggiamento aperto alla mediazione ed al confronto ed una buona intelligenza relazionale. Manifesta convinzione e capacità persuasive ma è sempre attento alle reazioni dell'interlocutore per non compromettere il livello di sintonia. Appare capace di agire una buona collaborazione e di contribuire alla creazione di un buon clima, il suo stile di influenzamento è caratterizzato soprattutto da elementi di affidabilità e di competenza e pur non essendo una presenza "vistosa" riesce a ritagliarsi un ruolo di riferimento. E' più tenace e determinato di quel che non appaia a prima vista.

AREA dell' EFFICACIA PERSONALE

Appare come persona equilibrata ed in grado di mantenere un buon autocontrollo, è attento alle dinamiche e sa adoperarsi per il mantenimento di un buon clima. Non ama la tensione competitiva e predilige un ambiente stabile e di buoni rapporti. E' dotato di una buona flessibilità cognitiva e di buoni strumenti culturali che lo mettono in grado di muoversi bene anche in nuovi contesti. Manifesta disponibilità e spirito positivo. Pur nella sua modalità misurata manifesta sicurezza ed appare capace di affrontare situazioni complesse con equilibrio ed efficacia. Non sembrano metterlo in difficoltà complessità cognitive o cambiamenti, quanto situazioni molto difficili sul piano delle dinamiche competitive o conflittuali. La motivazione e l'impegno che può mettere nel suo lavoro sono sicuramente intense, soprattutto là dove non gli si chiedi di andare troppo contro alla sua natura.

Si propone con un impatto professionale, affidabile ed autorevole, in linea con le aspettative di ruolo e mai invasivo o ridondante.

Sintesi

Punti di Forza

Ben rappresentate molte abilità dell'area cognitiva: analisi, sintesi, capacità di aggregazione dati e priorità.

Organizzazione e pianificazione, buona struttura mentale. Controllo - monitoring.

Cooperazione e disponibilità, contributo positivo nel clima del gruppo, modalità strategiche di impostare la relazione.

Affidabilità e autorevolezza.

Punti di Debolezza

Possibile lentezza decisionale in situazioni che richiedono esposizione rapida e tempestiva. Qualche possibile timore del conflitto, soprattutto in situazioni competitive dove sia richiesta una certa aggressività.

Un po' di disordine "formale".

Note

E' una figura professionale che dimostra elementi di competenza già consolidati che sembra poter spendere al meglio nella posizione in oggetto, stante la chiarezza delle reciproche aspettative e il tenere presente che non è e non vuole essere un commerciale puro, ma preferisce aderire ad un'idea più di commerciale-consulente. L'area cognitiva e l'area relazionale, unite ad una spinta motivazionale, data l'attuale non occupazione, dovrebbero contenere tutte le componenti per connotare una figura commerciale efficace, fortemente orientata alla cura del cliente senza mai dimenticare gli obiettivi aziendali.