



Competency Report for Selection

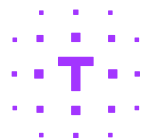
Ilian 392079

**Modelo de puesto Ventas - Desarrollo de Cuentas
With Third Party Channels**

marzo 26, 2026

Assessment Date: junio 27, 2023

Talogy Limited
First Floor, Building 1000, Cathedral Sq
Cathedral Hill
Guildford, Surrey UK GU2 7YL
Tel. +44 (0) 1483 544200



ACERCA DE ESTE INFORME

Para saber más acerca de cómo interpretar, entender y aplicar la información de este informe, visite [la página Caliper Essentials](#).

Si tiene cualquier otra pregunta acerca de este informe o acerca de cómo aplicar estos resultados, no dude en ponerse en contacto directamente con su Consultor Talogy o llame al Tel. +44 (0) 1483 544200.

ADECUACIÓN: VENTAS - DESARROLLO DE CUENTAS



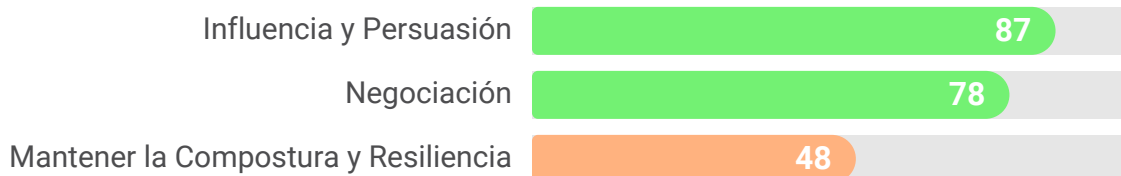
En general, las tendencias innatas de Ilian 392079 muestran una elevada adecuación a su puesto, lo que indica unas altas posibilidades de éxito.

RESUMEN DE COMPETENCIAS

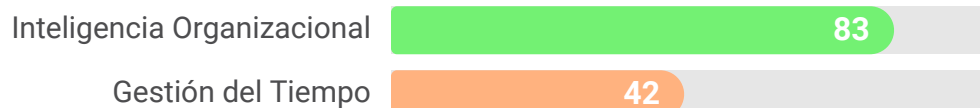
COMPETENCIAS CRÍTICAS



COMPETENCIAS IMPORTANTES



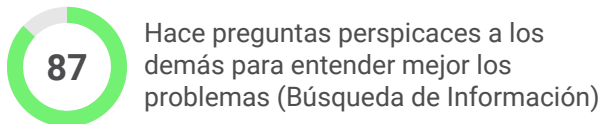
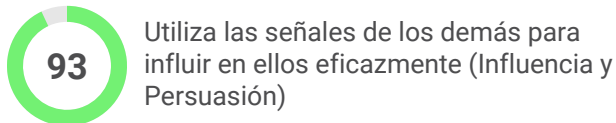
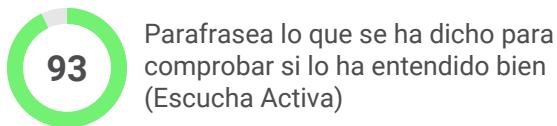
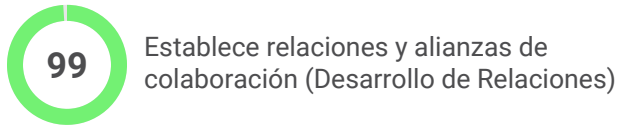
COMPETENCIAS DE APOYO



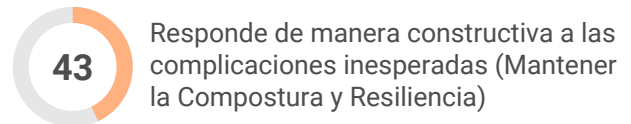
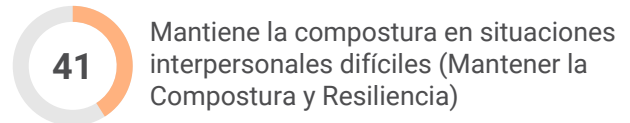
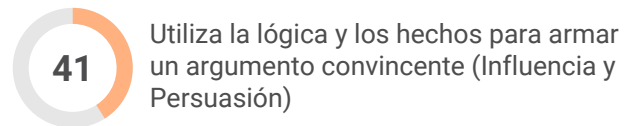
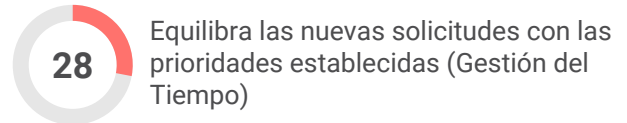
RESULTADOS CLAVE

Estos Resultados Clave resumen los comportamientos con mayor probabilidad de influir en el éxito de Ilian 392079 en el puesto de Ventas - Desarrollo de Cuentas, ya sea como aptitudes o porque supongan un reto. Talogy recomienda explorar más a fondo estas áreas para obtener más información acerca del potencial de esta persona para tener éxito en ese puesto.

Comportamientos más naturales



Comportamientos que hay que investigar



PREGUNTAS PARA LA ENTREVISTA DE COMPORTAMIENTO

Como paso siguiente, Talogy sugiere investigar los posibles desafíos utilizando estas preguntas en la Entrevista de Comportamiento. Estas preguntas han sido escogidas específicamente para Ilian 392079, en función de los resultados del Perfil Caliper.

Equilibra las nuevas solicitudes con las prioridades establecidas (Gestión del Tiempo)

Cuénteme alguna ocasión en la que tuvo que trabajar para lograr un objetivo a largo plazo, equilibrando al mismo tiempo las peticiones de negocio inmediatas y urgentes. ¿Qué técnicas utilizó para gestionar su trabajo y mantenerse centrado? ¿Cómo superó los desafíos?

Utiliza la lógica y los hechos para armar un argumento convincente (Influencia y Persuasión)

Describe una ocasión en la que tuviera que comunicar el valor de un producto, servicio o solución dentro del marco de las prioridades, objetivos y presupuesto de un cliente.

Mantiene la compostura en situaciones interpersonales difíciles (Mantener la Compostura y Resiliencia)

Describe una ocasión en la que enfrentó dificultades por parte de un cliente, compañero o supervisor. ¿Qué medidas de planificación adoptó para asegurar una resolución positiva? ¿Cuál fue el resultado? ¿Cuáles fueron los efectos a largo plazo en la relación?

Responde de manera constructiva a las complicaciones inesperadas (Mantener la Compostura y Resiliencia)

Cuénteme alguna ocasión en la que se encontró con complicaciones inesperadas al trabajar en un proyecto de alto impacto. ¿Qué hizo para asegurarse de que su respuesta fuera constructiva? ¿Cómo tuvo que modificar sus planes y qué impacto tuvo eso en el proyecto en general?

RECOMENDACIONES PARA EL GERENTE

Talogy recomienda tener estos factores en mente para ayudar a esta persona a seguir desarrollándose. Puede ser conveniente que el manager de Ilian 392079 aborde las siguientes áreas:

Equilibra las nuevas solicitudes con las prioridades establecidas (Gestión del Tiempo)

Si estar constantemente disponible resulta ser una distracción para esta persona, autorícele a establecer prioridades antes de responder a correos electrónicos u otros asuntos que no sean críticos. Recuérdele que a menudo es más eficaz dedicar un tiempo determinado a lo largo del día para responder a nuevos asuntos, a fin de asegurar que presta la atención requerida a prioridades más importantes o establecidas previamente. Fomente la confianza en este enfoque recalcando que uno puede ser receptivo sin ser reactivo.

Utiliza la lógica y los hechos para armar un argumento convincente (Influencia y Persuasión)

Pida a esta persona que anticipe y tenga un plan preparado para los distintos tipos de resistencia que podría encontrar cuando trate de ganar apoyo para sus recomendaciones. Asegúrese de que esta persona piensa detenidamente en una manera lógica de defender sus argumentos, recaba datos y detalles que le apoyen con antelación, comunica los datos y argumentos de venta que tiene preparados, y reafirma sus puntos de vista si encuentra oposición.

Mantiene la compostura en situaciones interpersonales difíciles (Mantener la Compostura y Resiliencia)

Entrene a esta persona sobre estrategias eficaces que pueda utilizar en situaciones interpersonales difíciles o emocionales. Las estrategias más comunes incluyen hacer una pausa antes de responder, hacer preguntas abiertas, y admitir a la otra parte que siente estrés. Practiquen futuras interacciones que puedan ser estresantes, y dele feedback después de dichas interacciones.

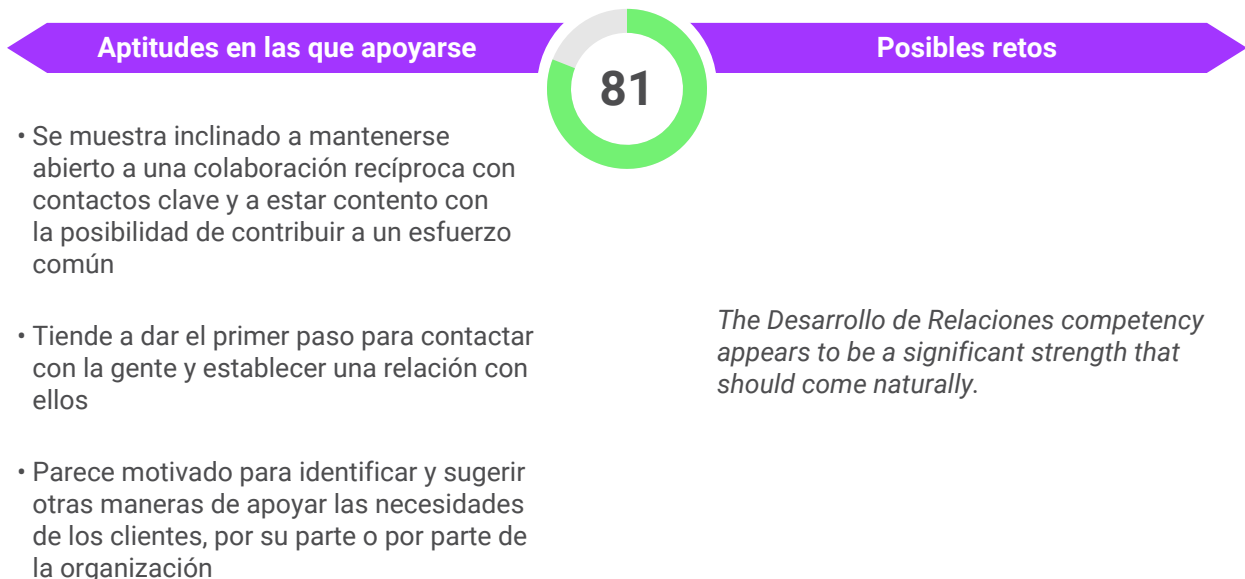
Responde de manera constructiva a las complicaciones inesperadas (Mantener la Compostura y Resiliencia)

Recuerde a esta persona que haga una pausa antes de reaccionar a complicaciones inesperadas. Bastante a menudo, las primeras reacciones están cargadas de ansiedad y no siempre son productivas. Desafíele a identificar oportunidades para responder de manera constructiva a circunstancias imprevistas. Pregúntele, ¿qué se puede aprender de este revés?

COMPETENCIAS CRÍTICAS

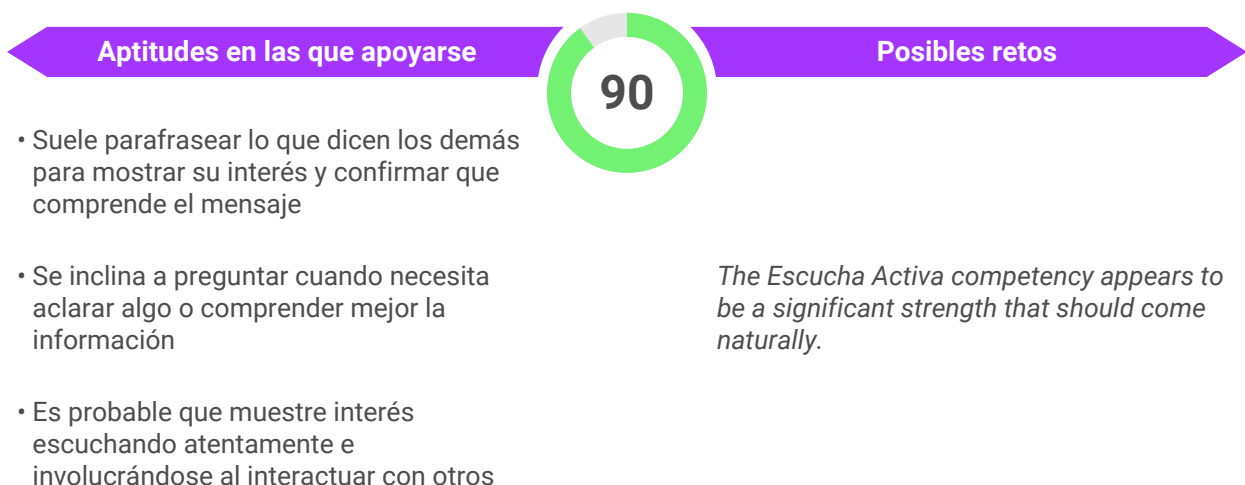
Desarrollo de Relaciones

Las personas que muestran esta competencia desarrollan relaciones profesionales eficaces a largo plazo con otras personas basadas en la confianza: confianza en que siempre van a trabajar para el bien de las personas involucradas y que son suficientemente competentes para dar resultados positivos.



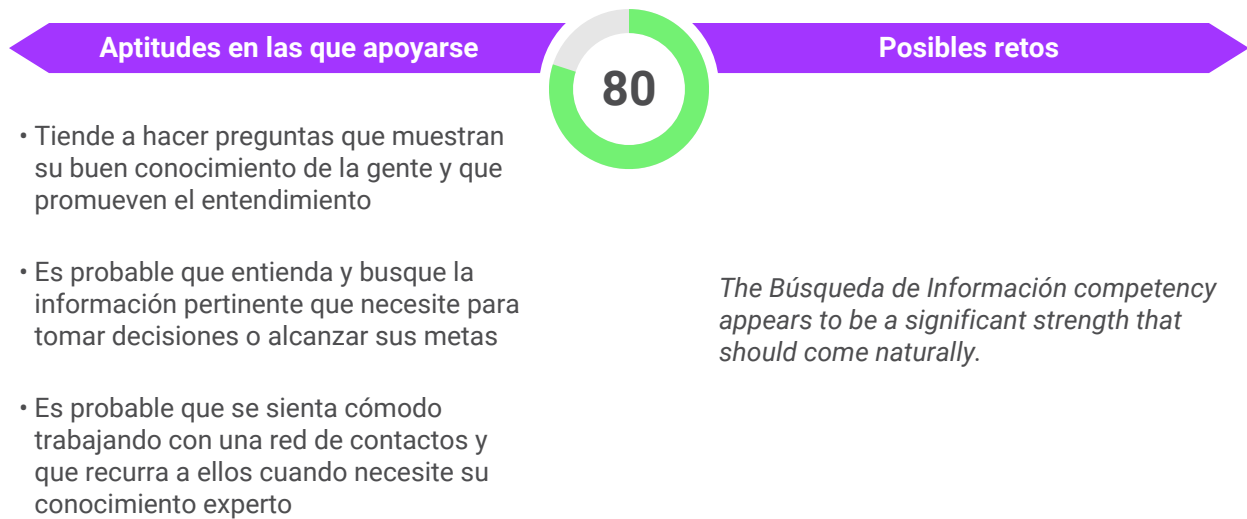
Escucha Activa

Las personas que exhiben esta competencia mejoran el mutuo entendimiento al comunicarse con los demás expresando un genuino interés en el contenido y significado de los mensajes de los demás y prestándoles toda su atención.



Búsqueda de Información

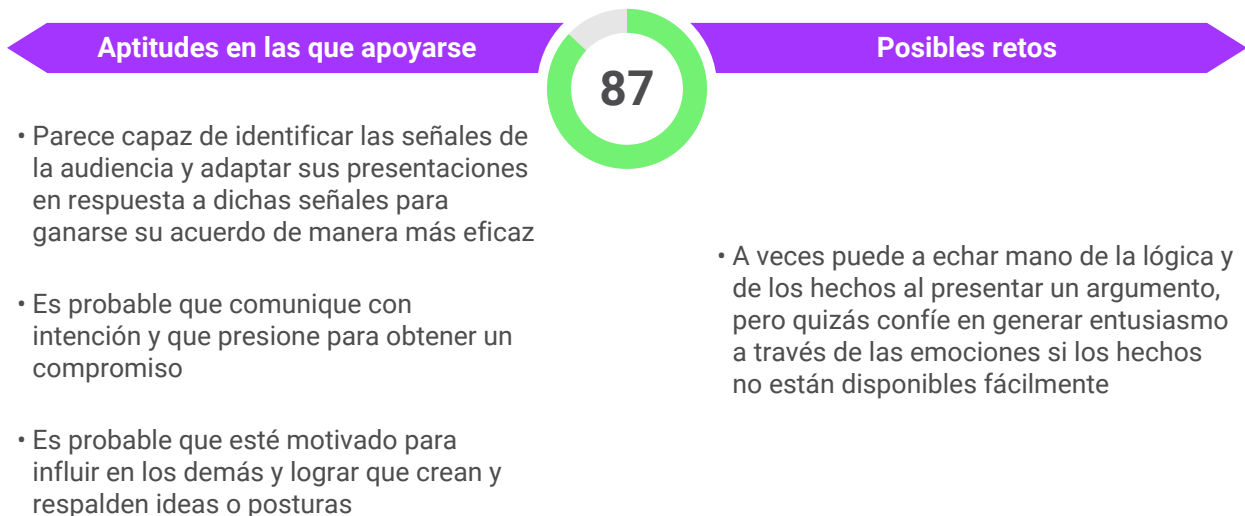
Las personas que muestran esta competencia se sienten impulsadas por una curiosidad subyacente y el deseo de saber más sobre las cosas, las personas o los problemas. Esto implica ir más allá de las preguntas rutinarias e incluye indagar o presionar para obtener información exacta; resolver discrepancias haciendo una serie de preguntas; o realizar un análisis más amplio del entorno en busca de oportunidades o información diversa que pudiera ser útil en el futuro.



COMPETENCIAS IMPORTANTES

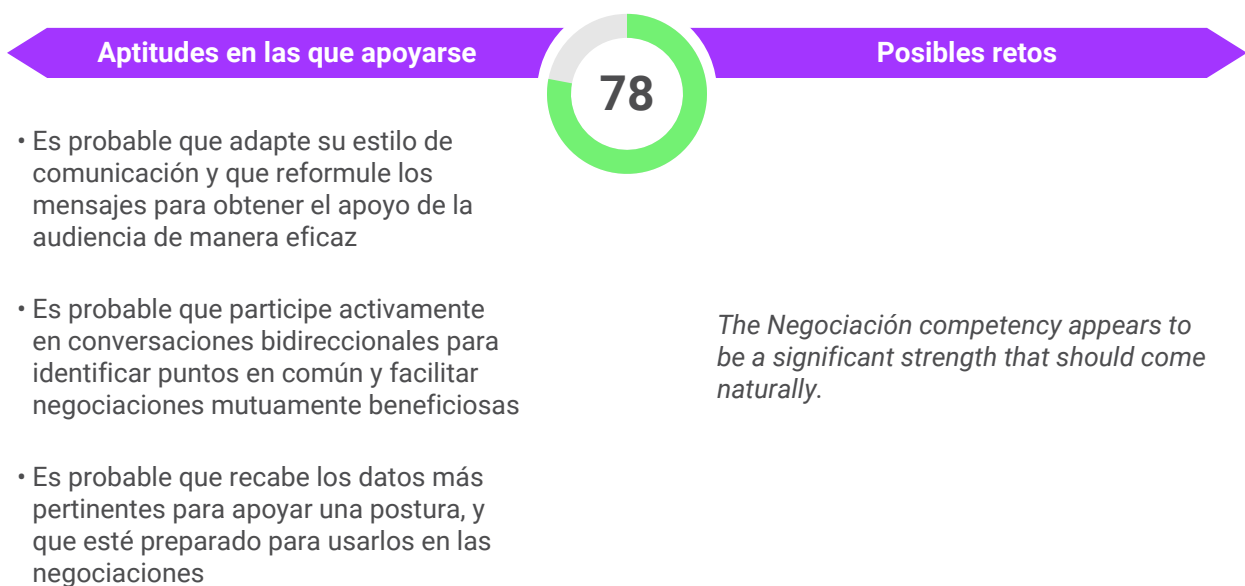
Influencia y Persuasión

Las personas que muestran esta competencia son eficaces a la hora de persuadir, convencer, influir o impresionar a otros para conseguir que apoyen una agenda específica, para causar cierta impresión o para adoptar un plan de acción determinado.



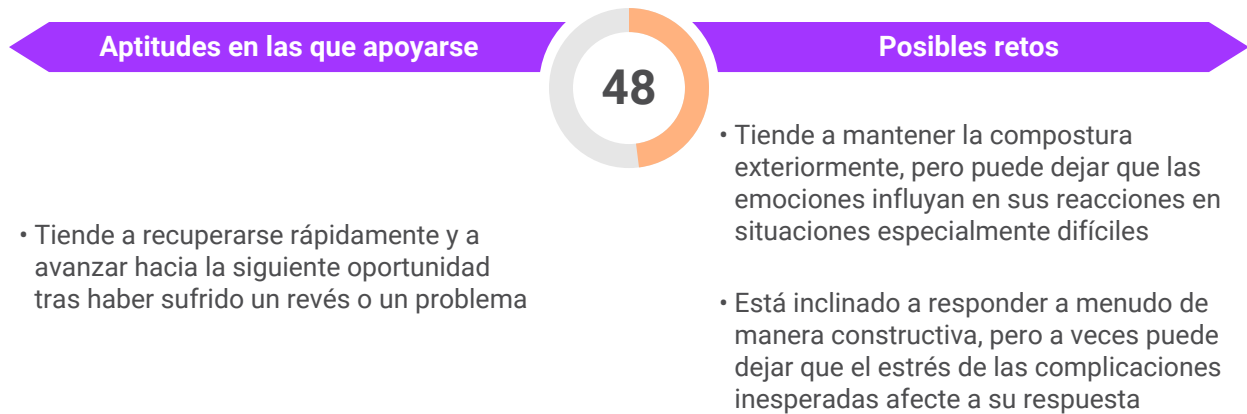
Negociación

Alguien que muestra esta competencia identifica los puntos clave de negociación para todas las partes y trabaja eficazmente para lograr soluciones que beneficien a todos.



Mantener la Compostura y Resiliencia

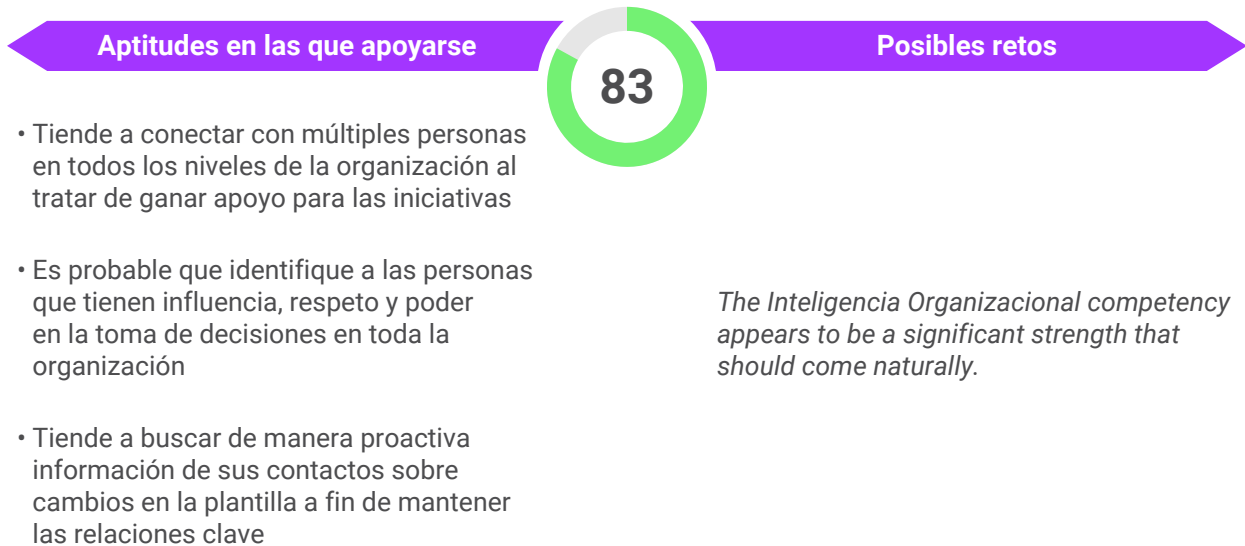
Las personas que muestran esta competencia son capaces de lidiar eficazmente con la presión, mantener la concentración y la intensidad, y mostrarse optimistas y ser persistentes, incluso ante la adversidad. Esta competencia incluye la capacidad y tendencia a recuperarse rápidamente de los reveses, rechazos y conflictos y a mantener el autocontrol frente a la hostilidad o la provocación.



COMPETENCIAS DE APOYO

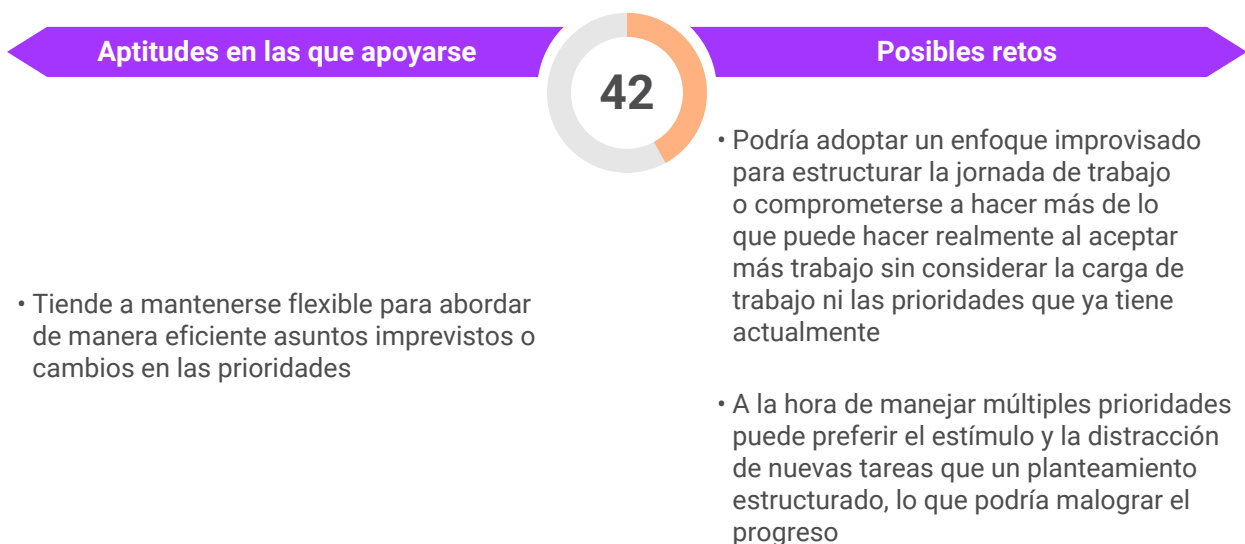
Inteligencia Organizacional

Quienes muestran esta competencia recaban y evalúan con precisión la información relacionada con los canales de comunicación formales e informales de la organización y las relaciones de poder.



Gestión del Tiempo

Las personas que muestran esta competencia se concentran en realizar todas las tareas a tiempo manteniéndose atentas para reaccionar a demandas concurrentes y a los cambios en las prioridades. Esta competencia consiste en manejar múltiples responsabilidades, ser organizado, estar al tanto de las tareas importantes y urgentes, y realizar todo el trabajo con precisión.



ESTILOS PREFERIDOS

Esta sección del informe brinda información sobre los estilos de trabajo preferidos de Ilian 392079, en lugar de analizar su adecuación a un Modelo de Puesto específico.

COMUNICACIÓN

¿Cómo prefiere comunicarse Ilian 392079?

- **Motivadores**

Llegar a un acuerdo dentro del grupo;
Agradar a los demás y recibir su apoyo

- **Entornos preferidos de Comunicación**

Influyente; Interactivo; Interconectado

- **Cómo comunicarse con ellos**

Priorice las opciones y oportunidades futuras para influir; Concéntrese en las personas involucradas

- **Posibles factores de estrés**

Énfasis en la precisión o detalles tácticos a expensas de las relaciones; comunicación impersonal, enfocada a objetivos

- **Reacción al estrés**

Enfatizar el llegar a un acuerdo; confiar en la amabilidad

- **Cómo minimizar los factores de estrés**

Defina opciones y manténgase flexible; demuestre apoyo personal y ofrezca tiempo para verse

DINÁMICAS INTERPERSONALES

¿Cómo prefiere Ilian 392079 interactuar con los demás?

- **Motivadores**

Mantener un sentido de conexión

- **Entornos preferidos de Interacción**

Interactivo; Colaborador; Da apoyo

- **Cómo interactuar con ellos**

Encuentre puntos en común y dé prioridad a los problemas de la gente

- **Posibles factores de estrés**

Sentirse aislado o excluido, defraudar a otros o transmitir mensajes difíciles

- **Reacción al estrés**

Buscar afiliación, apoyo y consejo

- **Cómo minimizar los factores de estrés**

Ayúdeles a identificar sus propias prioridades

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES

¿Cómo prefiere resolver problemas Ilian 392079?

- **Motivadores**

Aprovechar oportunidades y llegar a conclusiones lógicas y racionales

- **Entornos preferidos para Resolver Problemas**

Emprendedor; Rápido; Innovador

- **Cómo resolver problemas con ellos**

Concéntrate en los posibles beneficios y proporcione datos clave

- **Posibles factores de estrés**

Indecisión y negativa a aprovechar las oportunidades

- **Reacción al estrés**

Correr riesgos para aprovechar oportunidades sin considerar a fondo las consecuencias y subestimar el impacto emocional de una decisión sobre los demás

- **Cómo minimizar los factores de estrés**

Demuestre cómo pensar en los puntos sensibles maximizará los resultados positivos

ORGANIZACIÓN PERSONAL Y GESTIÓN DEL TIEMPO

¿Cómo prefiere Ilian 392079 establecer prioridades?

- **Motivadores**

Atender todas las solicitudes recibidas; tomar la iniciativa para producir resultados

- **Entornos preferidos para establecer prioridades**

Cooperador; Da apoyo; sin restricciones

- **Cómo establecer prioridades con ellos**

Ponga énfasis en el contacto personal y hable cara a cara; haga que las discusiones sean breves y de alto nivel

- **Posibles factores de estrés**

Tener que decir “no” y carecer de tiempo para manejar por completo todas las solicitudes; proyectos a largo plazo y planificación anticipada

- **Reacción al estrés**

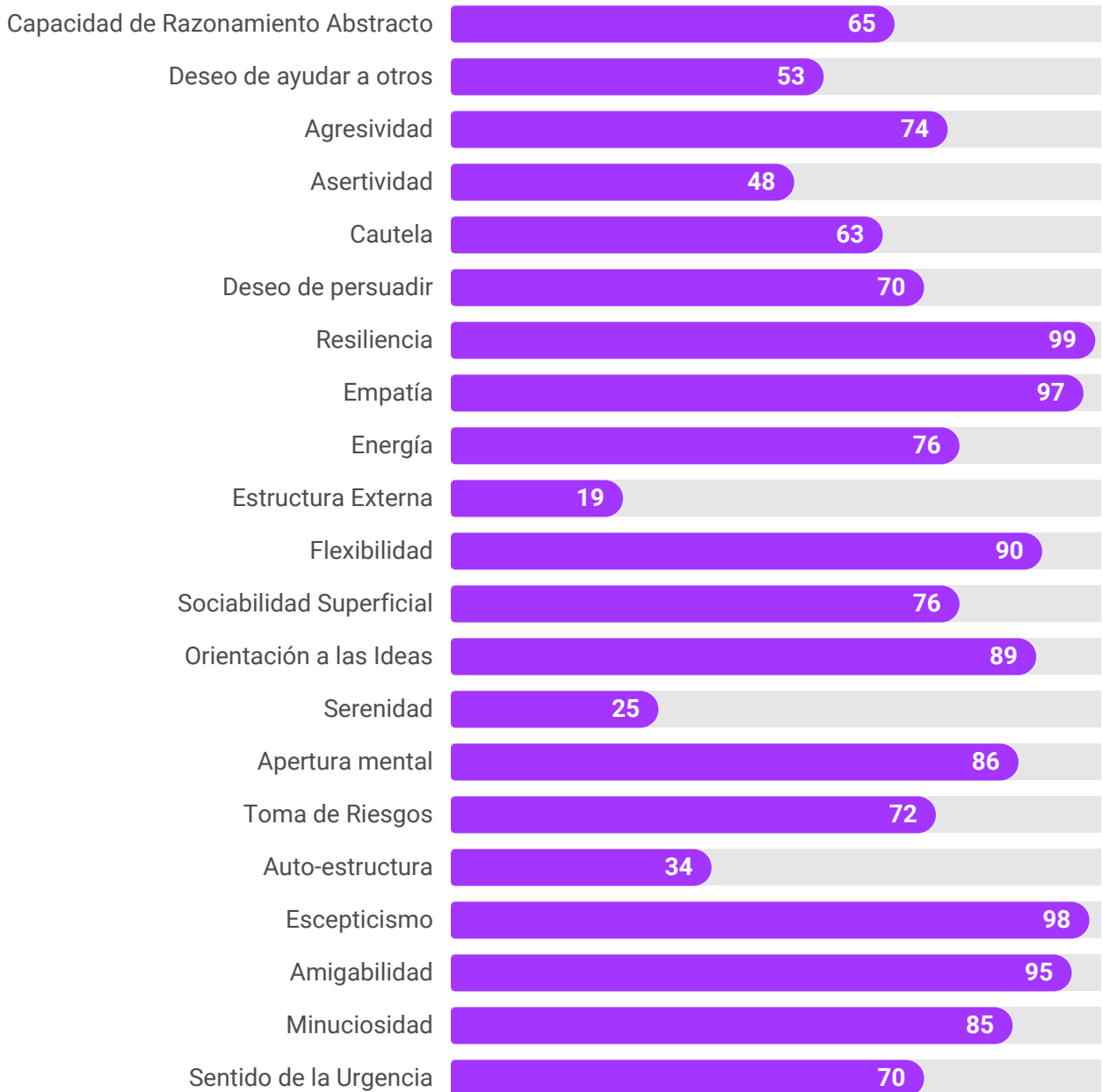
Asumir más de lo que pueden manejar; distraerse con tareas nuevas y emocionantes

- **Cómo minimizar los factores de estrés**

Proporcióneles los recursos necesarios para cumplir sus compromisos; proporcióneles ayuda en la planificación y el seguimiento para mantenerlos en el buen camino

RASGOS DEL PERFIL CALIPER

Esta gráfica muestra los rasgos de la personalidad de Ilian 392079 medidos directamente por el Perfil de Caliper. Cada barra muestra el percentil de esta persona en cada rasgo en relación con el grupo normativo correspondiente de Caliper, que es una muestra representativa de la fuerza laboral del país. Para ver la definición de los rasgos, haga [click aquí](#).



La información proporcionada en este informe está basada exclusivamente en datos derivados de la evaluación del Perfil de Caliper. Debe ser interpretada a la luz de cualquier otra información disponible sobre esta persona y nunca debe usarse como la única base para tomar decisiones de contratación, desarrollo o promoción. Para tomar una decisión bien informada sobre la probabilidad de que a esta persona le vaya bien en su empresa, Talogy le aconseja que utilice este informe en conjunto con otra información disponible sobre el candidato, particularmente la información de la entrevista, el currículum y la solicitud de la persona, así como el feedback de las referencias.