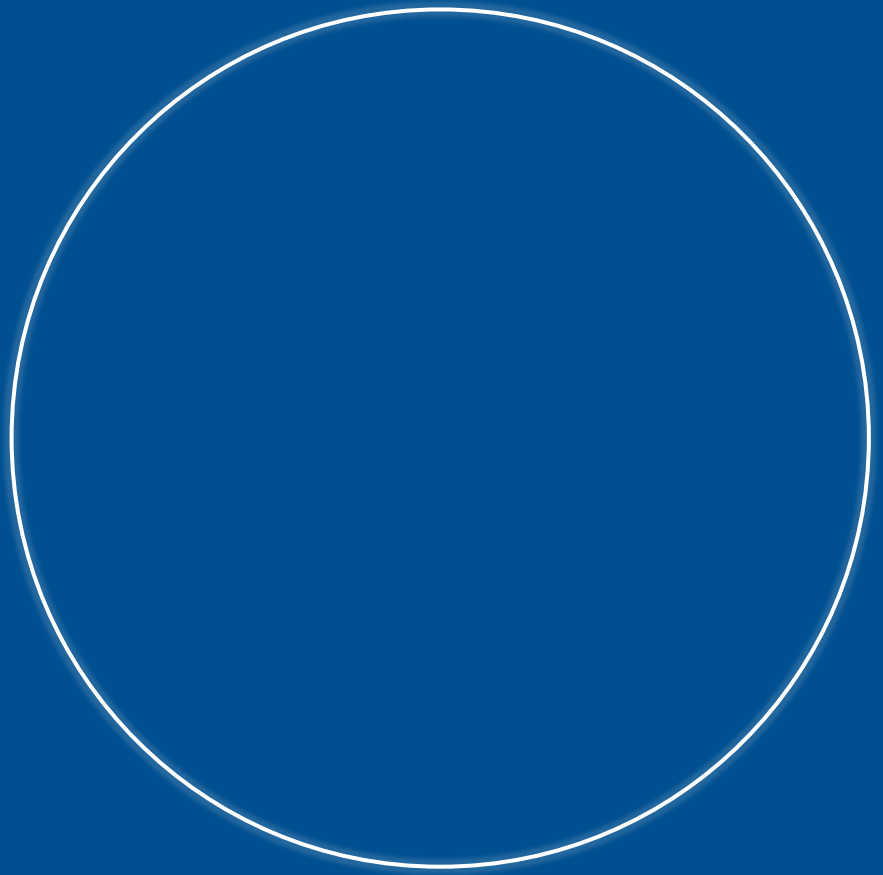
esprinet®

enabling your tech experience

MENTORING FP EMPRESA CHARLA ESPRINET

esprinet®
enabling your tech experience



- Introducción
- Creación del CV
- Importancia del CV y su estructura
- Habilidades y conocimientos que buscan las empresas
- Cómo prepararse para una entrevista de trabajo
- Cómo enfocar y responder preguntas más habituales
- Conclusiones - Resumen
- Sugerencias de fuentes y recursos adicionales
- Dudas y preguntas

esprinet®
enabling your tech experience

GRUPO ESPRINET

Grupo Esprinet:

Mayorista TIC **número 1** del Sur de Europa.

En 2022 facturamos 4.700€ millones

Cotiza en la Bolsa italiana

1.800 empleados

650 marcas en el portfolio

31.000 clientes activos

El ecosistema tecnológico: El sector de las TIC

VENDOR

Productores de servicios y/o productos de Tecnologías de la Información que operan con su propia marca.

Ejemplos: Apple, HP, Lenovo, Dell, Microsoft

DISTRIBUTOR

Distribuidores que prestan servicios de logística, almacenamiento, crédito y comercialización.

Los distribuidores pueden clasificarse en: "gran alcance" con una amplia gama y volúmenes de facturación elevados o "especializados" siendo el punto de referencia para tecnologías y disciplinas específicas.

RESELLER

Operadores de modelos de negocio heterogéneos con enfoque al usuario final. Se distingue entre:

1. Resellers profesionales (VARs, resellers corporativos, integradores de sistemas, distribuidores)
2. Resellers especializados (especialistas en telecomunicaciones, tiendas de fotografía, especialistas en videojuegos, especialistas en muebles)
3. Retailers & E-tailers (GDO/GDS, tiendas online)

Ejemplos: Econocom, Bechtle, MediaMarkt, Atea, SoftCat

END USER

Usuarios finales de la tecnología, que pueden clasificarse en:

1. Particulares (consumidores privados)
2. Pequeñas y medianas empresas
3. Administraciones públicas y grandes empresas

Sedes de Trabajo

ESPAÑA

- Zaragoza
- Madrid
- Barcelona
- Bilbao

PORTUGAL

- Lisboa
- Oporto

MARRUECOS

- Casablanca

esprinet®

enabling your tech experience

IDENTIDAD CORPORATIVA

Nuestro propósito

ENABLING YOUR TECH EXPERIENCE

El **Grupo Esprinet** es un habilitador para el ecosistema tecnológico con una llamada profunda a la sostenibilidad social y medioambiental

Simplificamos y mejoramos la vida de las personas y las empresas acompañándolas en su viaje hacia la digitalización y fomentando la democracia tecnológica.

Nuestra visión

HACER LA VIDA MÁS FÁCIL A PERSONAS Y ORGANIZACIONES

Creemos que la tecnología enriquece el día a día de todas las personas, y por eso trabajamos para ampliar y facilitar su distribución y uso.

Nuestros valores

ORIENTACIÓN
HACIA EL CLIENTE
BE RESPONSIVE

VALENTÍA
BE DARING

CREATIVIDAD
BE SURPRISING

CONFIANZA
BE ACCOUNTABLE

BÚSQUEDA DE
LA EXCELENCIA
BE EMPOWERED

ESCUCHA
BE INCLUSIVE

TRABAJO
EN EQUIPO
BE TOGETHER

RESPONSABILIDAD
BE CARING

Nos presentamos...

Esperanza Rubiato
HRBP
V-Valley

Licenciada en Ciencias Económicas y Master en Dirección de RRHH. Tras unos inicios profesionales en áreas administrativas-financieras, he desarrollado la práctica totalidad de mi carrera profesional en el ámbito de los Recursos Humanos. Durante estos más de 20 años he trabajado en las distintas áreas de la profesión: Relaciones Laborales, Presupuestos y Control de Costes , PRL, Compensación y Beneficios, Selección de Talento, Formación y Desarrollo, Clima laboral. Lo que me ha permitido tener una visión global de la evolución de la misión y necesidades de los Departamentos de RRHH.

Actualmente soy **Human Resources Business Partner** dentro del **Grupo Esprinet** para las sociedades V-Valley Advanced Solutions y GTI Sarlau.

Elena Aláez
HRBP
Esprinet Ibérica

Soy una verdadera apasionada de la gestión de personas y el talento. Desde hace 3 años y medio, trabajo en Esprinet Ibérica buscando los mejores profesionales o potenciales profesionales para incorporarlos en La Compañía, y promuevo el desarrollo interno de nuestros empleados. Además, como Employer Branding Specialist, trabajo para posicionar a Grupo Esprinet como un empleador atractivo y diferenciado en el mercado laboral para atraer y retener el talento adecuado para la organización.

Graduada en Ciencias Empresariales con un Máster en Business Administration.

Begoña Huerta
Development, Talent Acquisition & People Engagement
Grupo Esprinet Ibérica

Actualmente en Esprinet soy la responsable **de Development, Talent Acquisition & People Engagement para el Grupo Esprinet Ibérica**, con colaboradores en España, Portugal y Marruecos. Cuento con más de 12 años de experiencia en el mundo de los Recursos Humanos. Mi trayectoria profesional está ligada al sector tecnológico donde he trabajado en diferentes departamentos dentro de la misma compañía - GTI Software & Networking - posteriormente adquirida por Grupo Esprinet – V-Valley Advanced Solutions España.

He colaborado en las áreas Comercial, Compras, Administración, Calidad y Recursos Humanos durante más de 30 años, lo que me permite tener una visión estratégica y conocimiento transversal de todas las áreas de la compañía.

Licenciada en Psicología y especializada Master en Recursos Humanos por el Instituto de Empresa.

Hablemos de la carta de presentación

La Carta de Presentación es **nuestra tarjeta de visita** ante la empresa y siempre acompaña al CV. Puede ser de respuesta a una oferta o de autocandidatura espontánea.

Aunque no imprescindible, puede ayudar a tu candidatura en puestos que realmente te interesen.

Lo principal es que debe captar la atención, despertar interés para conseguir ser incluido en un proceso de selección.

Algunas recomendaciones.

- **Diseño limpio y ordenado.**

  Podéis utilizar el mismo encabezado y tipografía del CV para mantener la estética.

  Utilizad opción de *Justificar* para una presentación más cuidada.

  Lenguaje sencillo. Evitar grandilocuencias.

  No faltas ortográficas. Muy fácil de evitar con el corrector.

- **Contenido con información de interés y adaptado al puesto/empresa al que optáis**

  Máximo 3-4 párrafos

  Quién eres profesionalmente.

  Qué te motiva del puesto y/o de la empresa (el área en que te quieres desarrollar, el sector, los valores…).

  Qué puedes aportar. Destaca lo que más se adapte al puesto de tu formación (asignaturas favoritas, prácticas…), experiencia profesional si tenéis, competencias (una o dos), proyectos personales relacionados (si habéis estudiado en otro país, si colaboráis en las RRSS de la empresa de un amigo)

  Llamada a la acción. Disponibilidad para ampliar información en entrevista personal.

Qué tienen en cuenta las empresas a la hora de contratar titulados en FP.

Algunas de las **habilidades blandas (Soft skills)** más buscadas en los candidatos con FP son:

- ❑ Planificación y organización.
- ❑ Atención al detalle.
- ❑ Trabajo en equipo.
- ❑ Compromiso.
- ❑ Resolución de problemas.
- ❑ Pensamiento creativo y curiosidad intelectual.
- ❑ Habilidades digitales.
- ❑ Flexibilidad.
- ❑ Comunicación efectiva.

Estas son algunas, por supuesto hay muchas más a considerar. Definen a los trabajadores como personas y no solo como trabajadores técnicos.

Se pueden entrenar. Hay cursos específicos, mentorías, tutorías, clases de oratoria, de gestión de gestión del tiempo. etc.

Las **competencias técnicas (hard skills)** vendrán de los conocimientos adquiridos en vuestra formación académica.

Lenguas extranjeras. Fundamental Inglés en algunas posiciones. Poned un baremo estándar internacional (B1, B2…).

Así como manejo de Office (Excel fundamentalmente), programas de diseño, tecnologías…. En función de vuestros estudios.

HABILIDADES Y EXPERIENCIA A INCLUIR – EJERCICIO

Puestos vacantes: Sales Channel Marketing Representative (779)

ID de solicitud de puesto **779** - Publicado **19/04/2023** - **Marketing** - **España** - **Madrid** - **Madrid**

Vista preliminar de impresión de la descripción del puesto

Solicitar | Guardar puesto | Enviar puesto por correo electrónico a un amigo | Regresar a la lista

DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA

Esprinet es una empresa multinacional que cotiza en la Bolsa de Milán líder en el sur de Europa (Italia, España y Portugal) en la distribución "business-to-business" de Tecnologías de la Información y Electrónica de Consumo a reseller IT, VAR, System Integrator, tiendas especialistas, retailer y e-commerce con más de 1.700 empleados, 31.000 clientes, 650 fabricantes y 17 tiendas Cash & Carry (Esprivillage) con 4,7 billones de facturación. Somos más que un distribuidor de productos. Somos un verdadero hub de servicios capaz de posibilitar el uso de la tecnología. Nuestra visión es simplificar y potenciar la vida de personas y organizaciones, hacia experiencias tecnológicas sin límites.

Quieres conocer cómo es el día a día en la empresa? Síguenos en nuestras redes sociales Instagram y Facebook @esprinet.hr.spain

Actualmente tenemos abierta una posición de **Sales Channel Marketing Representative (Storage)** dentro del equipo de Marketing en nuestras oficinas de Madrid.

La persona seleccionada tendrá la responsabilidad de maximizar las ventas de las brand asignadas (soluciones de almacenamiento) y cumplir los objetivos y actividades del Plan de Marketing.

Funciones principales:

Promoción de Brand:

- Seguimiento de la cifra de negocio, venta y puesta en marcha de operaciones de promociones y merchandising de las marcas asignadas, coordinándose con el Brand Manager de referencia para potenciar la venta de las brands.
- Consecución de los objetivos asignados respecto al incremento de número de clientes, cifra de negocio y cuotas de mercado de las marca bajo su responsabilidad.
- Recopilar información (reports de los pedidos realizados, tareas, acciones promocionales, niveles de precios, estado de la competencia tanto externa como interna).

Actividades comerciales:

- Contactar con clientes potenciales, reportando los resultados de las llamadas de prospección al Brand Manager de referencia y al Vendor
- Actuar como referente del producto para el Sales Department resolviendo dudas acerca del producto y transmitiendo los argumentos de venta y ventajas del producto para fomentar la compra por parte de los clientes.
- Seguimiento de operaciones y pedidos pendientes.

Fichas de producto:

- Gestionar las informaciones técnicas y comerciales relacionadas con los productos asignados, preparar y revisar las relativas fichas de producto que se publican en la web empresarial y mantenerlas actualizadas.

Requisitos:

- Orientación a resultados y al cliente (interno y externo), capacidades técnicas, planificación, proactividad, iniciativa y trabajo en equipo.
- Conocimiento de herramientas informáticas: Excel, AS400. Y de criterios de aplicación de políticas de portes, descuentos, condiciones de crédito, técnicas de marketing y de negociación y atención al cliente.
- Titulación académica: Grado Superior o titulación universitaria o conocimientos técnicos del producto.

Cómo prepararse para una entrevista de trabajo.

TIPOS DE ENTREVISTAS

TELEFONICAS

PRESENCIALES

PERSONALES O EN GRUPO

TEAMS/VIDEO LLAMADA

PREPARACION

ENSAYOS

REVISAR PREGUNTAS FRECUENTES

INVESTIGAR SOBRE LA EMPRESA

INVESTIGAR SOBRE EL PUESTO DE TRABAJO

BUENAS PRACTICAS

LENGUAJE CORPORAL

ESCUCHA ACTIVA

PREPARACION ADECUADA

CV

PUNTUALIDAD

INTERES Y ACTITUD POSITIVA

DEMOSTRAR INTERES POR LA EMPRESA Y PUESTO

PREGUNTA SI ALGO NO HA QUEDADO CLARO

HABILIDAD PARA PROMOCIONARTE

AGRADECIMIENTO

Cómo enfocar y responder a las preguntas más habituales.

Actitud ante la entrevista y cómo afrontar el rechazo

La actitud positiva es crucial en cualquier entrevista de trabajo.

No te rindas durante la entrevista, incluso si sientes que las cosas no te están saliendo de la manera que deseas. Una actitud positiva y confiada puede influir en la percepción.

CONCLUSION Y ALGUNAS HERRAMIENTAS

REVISION Y RESUMEN DE LOS PUNTOS CLAVE DE LA CHARLA

SUGERENCIAS DE FUENTES Y RECURSOS ADICIONALES PARA CONCLUIR CON UNA VISION EN POSITIVO DE LA FORMACION Y EL EMPLEO

- Indeed – web de búsqueda de empleo
- Linkedin
- Páginas de empresas – sección "Trabaja con nosotros".
- Canva- para ayudarte a elaborar cvs.
- Todas las empresas, o casi, tienen su página web con apartado "trabaja con nosotros" o similar.
- Glassdoor – sitio web con info de empleados actuales y antiguos sobre las compañias.
- Monster
- Jobscan : herramienta en línea que analiza tu cv y la descripción del trabajo para ayudarte a optimizar tu cv para las solicitudes de trabajo especificas. Ofrece sugerencias para mejorar el cv, las palabras claves y las habilidades técnicas.

Thank you

GRAZIE • GRACIAS • OBRIGADO • DANKE • MERCI • 감사 • 謝謝 • 感謝