

#### TEST DE APTITUD DE VENTAS (BETA)\*

OAV pretende evaluar diversos rasgos de la personalidad que son de interés para cubrir puestos de trabajo relacionados con las ventas. La importancia que se le otorgue a cada rasgo dependerá del análisis del puesto, de la estructura de la empresa, del equipo de ventas donde vaya a incorporarse el examinando, así como del producto y de la configuración del mercado donde vaya a trabajar.

\*El estado BETA de la prueba significa que apenas ha sido lanzado al aire y que se encuentra en un estado de baremación. Actualmente tiene baremos generales masculinos y femeninos. A medida que se tenga una muestra más grande, los baremos serán específicos.

---

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2015-07-22 11:46:58** hasta el **2015-07-23 12:05:42**

**ASESOR COMERCIAL II**  
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	41599704
Nombres :	CHRISTIAN FRANCISCO ALEXIS
Apellidos :	GUERRERO ROMERO
Dirección :	PASAJE MANUEL VALEGA SAYAN 263 DPTO 201 URB VILLA LOS ANGELES LOS OLIVOS
Teléfono :	6397982
Celular :	947262087
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	ECONOMÍA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1981-08-07

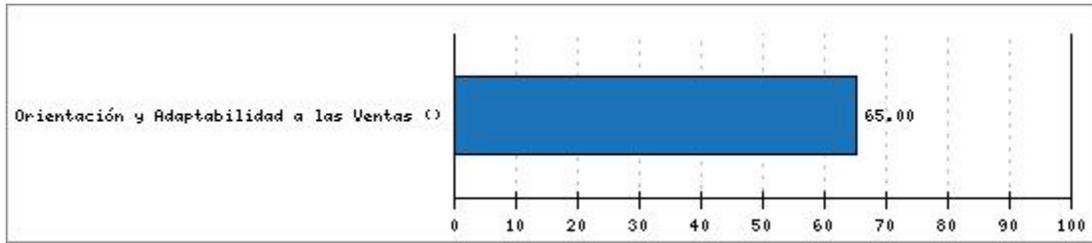


## Resumen General

### ASESOR COMERCIAL II ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1		Orientación y Adaptabilidad a las Ventas	65.00	65.00



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 22 de Julio del 2015

Hora Evaluación : 11:46:58

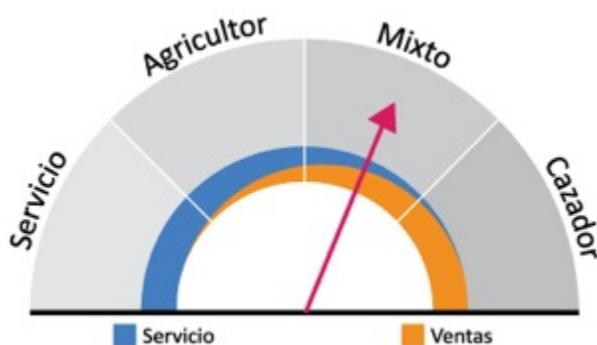
Tiempo Utilizado : 24 hora(s) 18 minuto(s) 44 segundo(s)

### ASESOR COMERCIAL II

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

#### OAV - ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD PARA LAS VENTAS

#### ORIENTADO AL DESARROLLO COMERCIAL (Perfil mixto)



El evaluado muestra una naturaleza sociable y amigable. Esto quiere decir que puede iniciar y mantener su red de contactos. Podrá detectar a personas influyentes y encargadas de tomar decisiones, al mismo tiempo que puede hacerse aliado.

Es lo suficientemente persuasivo para procurar los cierres y, aún así, muestra paciencia para esperar, sin tensión, los resultados a largo plazo.

Podrá desempeñarse en cualquier situación comercial, siempre y cuando obtenga de su puesto el reto y el reconocimiento que busca.

