Perfil de Ventas y Servicio

Jobmatch.

El perfil de ventas y atención al cliente te da una idea de cómo utilizar tus talentos como vendedor. El resultado en sí no es "bueno" ni "malo", sino que debe ser evaluado en función de cómo es tu rol como vendedor. Al observar las áreas a continuación, puedes ver dónde en el proceso de ventas tienes tus fortalezas y si hay áreas que podrías necesitar desarrollar. Utiliza el perfil de ventas y atención al cliente como una herramienta para desarrollar tu forma de trabajar o para encontrar el tipo de trabajo en ventas que mejor se adapte a tus talentos.

Estilo de trabajo general

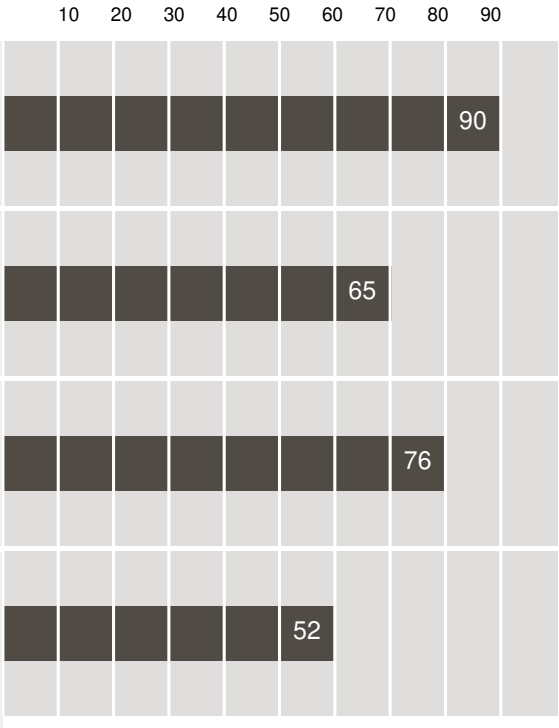
Visionario

Rápida

De apoyo

Estilos de ventas primarios

En el perfil hay cuatro estilos de ventas principales, donde tus resultados están en una escala de entre 0 y 110. Si tienes un valor alto, esto indica que tienes pocas o ninguna reserva sobre el uso de este estilo de ventas. Un valor más bajo indica que eres más restrictivo al actuar de acuerdo con este estilo de ventas. Por lo tanto, no se trata de si puedes o no gestionar. Sin embargo, es probable que descubras que los estilos de ventas que tienen valores altos son los más motivadores.



Conducción
Se te percibe como un vendedor comprometido y enérgico que impulsa el proceso hacia el cierre. Contribuyes con dinamismo y enfoque, donde el cliente recibe ayuda activa para tomar decisiones cruciales.

Consultando
Vender mediante la búsqueda activa y el inicio de nuevas tareas. Tu fortaleza radica en tu energía y tu capacidad para gestionar procesos de venta cortos donde cierras el trato rápidamente.

Construyendo relaciones
Se vende escuchando a los clientes y entendiendo sus necesidades. Se mantiene un contacto cercano con los clientes y se establecen vínculos sólidos.

Estratégico
Se generan resultados a través del desarrollo a largo plazo y estratégico de las relaciones con los clientes. El cliente experimenta una buena planificación y previsión de su parte, así como una buena paciencia y una relación de suministro a largo plazo con usted.

Derechos de autor © 1999-2025 JobMatch Holding Sweden AB

Perfil de Ventas y Servicio

Jobmatch.

Aquí puedes ver dónde te encuentras en relación con una serie de diferentes atributos personales que están relacionados con las ventas. Tu resultado está en una escala entre 0 y 110. Un valor en sí mismo no puede ser mejor que otro y el nivel solo puede ser valorado cuando se pone en relación con los requisitos para un rol específico en ventas. Consulta la guía de interpretación.

Atributos de ventas

	10	20	30	40	50	60	70	80	90	
Estructura Muestra cuánto priorizas la estructura, estar organizado y preparar tu trabajo de ventas.	17									
Impulso interno Muestra tu impulso interno y lo fácil que te resulta mantenerte motivado sin la necesidad de factores externos.									85	
Persistencia Aquí puedes ver tu obstinación en el proceso de ventas y cuán persistente eres cuando enfrentas resistencia.							66			
Energía El índice de energía indica cuánta energía y fuerza de voluntad se consume al trabajar con diferentes tareas.									82	
Necesitar lograr Aquí ves cuán importante es que te esfuerces por alcanzar el máximo logro y cuán duro te empujas a ti mismo.										95
Trabajo en equipo Muestra cuánto disfrutas trabajar en equipos para resolver tus tareas de ventas.					55					
Enfoque en el servicio Muestra cuánto te enfocas en ayudar y apoyar a tus clientes y en asegurar que reciban un buen servicio.										91
Impacto Muestra tu determinación, tu impacto comunicativo y cuán prominente y claro eres en el proceso de ventas y cierre.									82	

Derechos de autor © 1999-2025 JobMatch Holding Sweden AB

En la guía de interpretación, encontrará información sobre los ocho atributos personales. Como puede ver, hay tanto ventajas como desventajas con valores altos y bajos, pero solo usted y quienes lo conocen bien saben en qué medida las ventajas y desventajas son relevantes para usted. Es común que los aspectos negativos de un atributo emerjan bajo estrés y que los aspectos positivos sean generalmente los que realmente lo reflejan. Utilice esta guía como inspiración para cómo usted, como vendedor, puede desarrollarse en la dirección que desea y que considera más óptima.

Guía de Interpretación - Atributos de ventas

Estructura

20

A menudo eres ágil para comenzar con algo y rara vez necesitas dedicar mucho tiempo a la planificación o preparación. Quieres estar donde suceden las cosas y te enfocas más en las ventas activas que en las tareas administrativas. Los clientes te perciben como flexible y consideran que te resulta fácil adaptarte a sus necesidades.

Puedes ser algo optimista con el tiempo y no siempre dedicas mucho tiempo a prepararte. Puedes quedarte atrás con tus tareas administrativas y puede que necesites esforzarte un poco para obtener una visión general de todos los proyectos. Intenta crear rutinas de trabajo para que liberes energía para lo que mejor haces.

\+ Piensas a largo plazo y te aseguras de tener previsión en lo que haces. Das importancia a tener una estructura y organización profesional, donde los clientes te perciben como bien preparado. Además, no te estresa la necesidad de informar, llevar un registro de los recibos, compilar cifras y cosas por el estilo.

− Puede ser estresante encontrarse en situaciones donde no hay espacio para prepararse adecuadamente. También puede haber un riesgo de que dediques más tiempo a gestionar y organizar tu trabajo de ventas de lo que es práctico. Piensa en cómo simplificar tus tareas administrativas.

Impulso interno

90

No eres de las personas que se esfuerzan tanto que se convierta en un factor de estrés. En cambio, tienes la capacidad de adaptar tu energía interna a un nivel equilibrado con una larga sostenibilidad. Rara vez trabajas por tu cuenta, prefieres trabajar en equipos donde pueden inspirarse y motivarse mutuamente.

Rara vez disfrutas de trabajos que constantemente exigen que te esfuerces por estar en la cima de tu desempeño. A veces necesitas que otras personas te animen para obtener motivación. Puede llevar un tiempo antes de que regreses después de un contratiempo si no tienes personas positivas a tu alrededor.

\+ Eres autónomo, te esfuerzas y enfrentas la adversidad sin perder tu deseo de trabajar. Te mantienes motivado por tu cuenta y obtienes tu energía a través de trabajar de manera intensiva y con propósito.

− Deberías ser consciente de que puedes tener una tendencia a exigirte tanto y priorizar el trabajo de tal manera que puede llevar a una situación agotadora con el riesgo de estrés. También puede ser que otras personas te perciban como demasiado centrado en lo que te concierne y en tus tareas.

Derechos de autor © 1999-2025 JobMatch Holding Sweden AB

Jobmatch.

Persistencia

70

Es poco probable que sus clientes lo perciban como innecesariamente contradictorio; si las cosas no salen como desea, puede retroceder temporalmente y luego volver más tarde con un nuevo enfoque. Se siente más eficaz cuando dedica su tiempo a clientes que pueden ofrecer resultados aquí y ahora.

\+ Uno de sus talentos como vendedor es que rara vez se rinde. Puede trabajar con procesos de ventas y toma de decisiones que son prolongados y lucha hasta el final por los encargos que considera importantes. Los clientes lo experimentarán como una persona que hace seguimiento y no los olvida.

Hay un riesgo de que a veces te rindas demasiado rápido. Puedes perder parte de tu motivación si un proceso de ventas se vuelve largo o engorroso, y aquí debes tener cuidado para no quedarte corto en llevar a cabo un cierre. Ten en cuenta que cuando estés cerca de rendirte, el cliente puede estar muy cerca de tomar una decisión.

\− Tu resistencia puede significar que no siempre te das cuenta de cuándo es el momento de soltar y, en su lugar, dedicar tu tiempo y energía a encontrar nuevas oportunidades de ventas. Presta atención a qué clientes y procesos deberías priorizar y dedica más tiempo a aquellos que tienen más probabilidades de resultar en un cierre.

Energía

80

No es necesario que estés constantemente realizando visitas a clientes. Tienes buena paciencia cuando se trata de ayudar, brindar un buen servicio, hacer seguimiento y mantener el contacto de manera continua. Tus clientes te percibirán como una persona que se toma el tiempo para ellos y que no los presiona ni los apura en el proceso de toma de decisiones.

\+ Te adaptas bien a los procesos de ventas donde siempre hay mucha actividad y donde tienes la oportunidad de visitar a los clientes con frecuencia. La presión del tiempo y los plazos ajustados pueden ser incluso un factor motivador para ti, lo que te brinda la oportunidad de utilizar tu energía.

La satisfacción laboral puede verse afectada negativamente si se trabaja constantemente bajo presión de tiempo y se requieren muchas visitas a clientes. También puede consumir mucha energía si no se tiene espacio para dedicar el tiempo necesario a cada cliente.

\− A veces puede resultar difícil relajarse, ya que se necesita tener una salida para el alto nivel de energía. Es bueno asegurarse de que los clientes no te perciban como alguien agitado y es importante ser consciente de la interacción con los clientes, manteniendo la paciencia, adaptándose a su ritmo y dándoles el tiempo que necesitan.

Necesitar lograr

100

Como vendedor, no tienes prestigio y rara vez tienes preocupaciones relacionadas con la ansiedad de rendimiento. Si tus ventas sufren un revés y recibes críticas por ello, generalmente mantienes la calma. Es más importante para ti enfocarte en crear buenas relaciones con los clientes en lugar de ser siempre el mejor.

\+ Es importante que siempre te desempeñes a un alto nivel y logres buenos resultados en ventas, mientras que tus objetivos profesionales son una fuerza impulsora fuerte y significativa para ti. Prestas atención a cómo te perciben los demás y te esfuerzas por ser el número uno en lo que haces.

Es posible que te sientas un poco incómodo en un entorno laboral donde hay mucho enfoque en quién vende más. Sin embargo, a veces puede ser necesario ejercer un poco más de instinto ganador para que ningún trato se te escape innecesariamente. Posiblemente, considera ser más claro sobre el hecho de que realmente estás comprometido y enfocado en los objetivos.

\− Puede que estés tan ansioso por demostrar tu impulso que corras el riesgo de quedarte sin energía. Si algo sale mal o si tus cifras de ventas experimentan un retroceso, podrías, en el peor de los casos, sufrir de ansiedad por el rendimiento. Recuerda no ser tan duro contigo mismo que olvides disfrutar lo que logras.

Derechos de autor © 1999-2025 JobMatch Holding Sweden AB

Jobmatch.

Trabajo en equipo

60

Eres muy consciente de que eres responsable de tus resultados y que impulsas tus ventas por tu cuenta. Tu voluntad de alcanzar el objetivo es fuerte y puedes manejar trabajos de ventas que requieren que luches con determinación para llegar a donde deseas sin necesidad de recibir ayuda de otros.

\+ Tienes un fuerte sentido para trabajar en equipo y puedes utilizar la ayuda de los demás en tus ventas de manera desinteresada si lo necesitas. Tus colegas te ven como una persona de confianza que está dispuesta a ayudar si es necesario.

Otros pueden percibirte como alguien que es un poco solitario y que pone sus propios intereses por encima del equipo. También puede haber un riesgo de perder oportunidades de venta si no utilizas la ayuda de los demás o reflexionas sobre cómo trabajan tus colegas.

\− Es posible que estés tan preocupado por el trabajo en equipo y el grupo que pongas tus propios resultados de ventas en un segundo plano. También puede haber un riesgo de que no te sientas cómodo en entornos de ventas que son altamente orientados a resultados y metas, donde se debe tener constantemente un "instinto de ganador" y un espíritu de lucha.

Enfoque en el servicio

90

Te concentras en crear resultados y cerrar acuerdos cuando se trata de pedidos. No pasas demasiado tiempo contactando a los clientes si sabes que no llevará a nada en ese momento. Para una eficiencia óptima, trabajas mejor en un rol de ventas donde puedes delegar el cuidado del cliente a otra persona.

\+ Sus clientes lo perciben como una persona que se preocupa por ellos y que se toma el tiempo para entender sus necesidades y deseos. Es comprensivo y cuidadoso para asegurarse de que los clientes estén satisfechos y se siente feliz de preocuparse por ellos, incluso si no están en el proceso de comprar nada en este momento.

Existe un cierto riesgo de que los clientes sientan que solo están enfocados en vender, y en el peor de los casos, pueden sentirse abrumados, lo que significa que se puede perder la oportunidad de tener clientes recurrentes. Probablemente se podría ganar al mostrar un poco más de interés en las necesidades del cliente en lo que respecta al servicio y la ayuda.

\− Como vendedor muy orientado al servicio, debes tener en cuenta que hay límites en cuanto a cuánto debes extender tu disposición a ayudar. Por supuesto, el cliente debe recibir un buen servicio, pero asegúrate de no dar más de tu tiempo y compromiso de lo que es razonable.

Impacto

80

Es probable que tengas una imagen suave y flexible hacia tus clientes y trates de no ser demasiado directivo y controlador en el proceso de ventas. Definitivamente no deseas presionar a los clientes para que compren algo. En cambio, muestras respeto por sus dudas y preguntas.

\+ Te parece natural ser quien decide el ritmo en el proceso de ventas. Eres valiente y tienes un fuerte deseo de alcanzar tus objetivos de ventas. Los clientes sienten que realmente representas lo que dices y que los ayudas a tomar decisiones.

En situaciones de ventas donde se requiere orientar hacia el cierre, puede suceder que seas bastante restrictivo al "tomar el control" del cliente y no permitas que tu estilo de ventas un poco más suave brille. Ten en cuenta que un estilo de ventas excesivamente suave puede significar que no estás impulsando lo suficiente al cliente para lograr un cierre de ventas.

\− Tu fuerte determinación puede ser percibida como una falta de espacio para que los clientes reflexionen, con el riesgo de que te sientan abrumadores. Para evitar ser percibido como obstinado, deberías asegurarte de escuchar y entender realmente a tus clientes y no ejercer más presión sobre ellos de la que sea apropiada.

Derechos de autor © 1999-2025 JobMatch Holding Sweden AB