

LAS 5 PREGUNTAS Y RESPUESTAS MÁS REVELADORAS EN UNA ENTREVISTA

Guía para analizar las respuestas del candidato



INTRODUCCIÓN

Hacer entrevistas no es fácil, pero el proceso sigue siendo necesario.

Para identificar a los mejores profesionales en el saturado mercado actual, preguntamos a los responsables de contratación de LinkedIn cómo seleccionan candidatos.

Con esa información, determinamos cuáles son las preguntas y las respuestas más reveladoras que puedes hacer en entrevistas para los puestos con más demanda.

Tanto si buscas cubrir una vacante en ventas, marketing o gestión de productos como si solo deseas pulir tus aptitudes de entrevistador, esta guía está diseñada para que aprendas a hacer las preguntas adecuadas y a analizar las respuestas para contratar al mejor candidato para el puesto.



ÍNDICE

Trataremos los siguientes temas para puestos en los ámbitos de ventas, marketing y gestión de productos:

- Los 5 rasgos de un buen candidato
- Las preguntas más útiles para identificar esos rasgos durante la entrevista
- Qué buscar en las respuestas del candidato



VENTAS

El 65% de los responsables de contratación para el área de ventas coincide en que la falta de aptitudes interpersonales en los candidatos limita la productividad de la empresa.

Las aptitudes interpersonales son difíciles de reconocer, pero resultan esenciales para los puestos en ventas. Flexibilidad mental, inteligencia emocional y ganas de aprender: saber identificar esas aptitudes haciendo las preguntas correctas te ayudará a encontrar personas altamente productivas.

LOS 5 RASGOS MÁS IMPORTANTES PARA VENTAS

VENTAS

MARKETING

GESTIÓN
DE PRODUCTOS

1 / MOTIVACIÓN

La motivación es fundamental para el rendimiento. Para saber por qué el candidato ha elegido desarrollarse profesionalmente en el área de ventas, necesitarás indagar a fondo y comprobar que sus metas van en línea con el objetivo principal de tu equipo.

2 / SINCERIDAD

El candidato debe sentirse a gusto relatando alguna situación en la que expresara su opinión, aunque fuera controvertida. Este tipo de comportamiento inevitablemente se traducirá en la capacidad para cerrar tratos, entablar relaciones duraderas con clientes y socios internos, y aportar nuevas ideas.

3 / CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN

Busca palabras clave que reflejen creatividad. El candidato debe mostrar aptitudes para el pensamiento crítico y flexible, y capacidad para destacar en un entorno siempre cambiante.

4 / ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE

Cualquier pregunta sobre la gestión de clientes y procesos arrojará luz sobre la estrategia del candidato para trabajar con clientes. Fíjate en cómo se maneja en una situación de venta, cómo se prepara y si actúa como un socio estratégico.

5 / TENACIDAD

Un buen candidato valora las oportunidades de desarrollo. Los candidatos abiertos a las opiniones y dispuestos a aprender de sus errores demuestran una gran inteligencia emocional, flexibilidad y capacidad para superar obstáculos.

1 / MOTIVACIÓN



EJEMPLO DE PREGUNTA

¿Qué te motiva como profesional de ventas?



EJEMPLO DE RESPUESTA

Mi meta es ayudar a los clientes a resolver problemas, aun cuando ellos mismos no sepan que tienen un problema, y asegurarme de que entiendan cómo nuestro producto puede cubrir sus necesidades empresariales. Posicionar la empresa como socio estratégico nos ayuda a generar confianza y a obtener un beneficio mutuo.

1 / MOTIVACIÓN



EJEMPLO DE RESPUESTA

Mi meta es ayudar a los clientes a resolver problemas, aun cuando ellos mismos no sepan que tienen un problema, y asegurarme de que entiendan cómo nuestro producto puede cubrir sus necesidades empresariales. Posicionar la empresa como socio estratégico nos ayuda a generar confianza y a obtener un beneficio mutuo.



A QUÉ PRESTAR ATENCIÓN

- ✓ **Los candidatos para el área de ventas deben tener un interés real en ayudar a sus clientes a resolver un reto empresarial.**
- ✓ **Un buen profesional de ventas también sabe explicar las características más complejas del producto de una forma clara y directa que resulte interesante e informativa. De este modo se crea una relación de confianza que aumenta las posibilidades de cerrar negocios a largo plazo.**

2 / SINCERIDAD



EJEMPLO DE PREGUNTA

Háblame de alguna ocasión en la que hayas tenido que abordar un problema difícil que ponía a prueba aspectos relacionados con la ética o la imparcialidad. ¿Qué hiciste?



EJEMPLO DE RESPUESTA

En una propuesta a un cliente, algunos compañeros exageraron las ventajas del producto en relación con las necesidades de la empresa. Yo les expliqué por qué no era buena idea hacerlo, incluí referencias a la documentación interna del producto e informé a los gestores de productos para tener una segunda opinión. En un principio, el equipo no recibió bien la decisión de quitar parte del texto, pero finalmente coincidieron en que era lo correcto para el posible cliente.

2 / SINCERIDAD



EJEMPLO DE RESPUESTA

En una propuesta a un cliente, algunos compañeros exageraron las ventajas del producto en relación con las necesidades de la empresa. Yo les expliqué por qué no era buena idea hacerlo, incluí referencias a la documentación interna del producto e informé a los gestores de productos para tener una segunda opinión. El equipo no recibió bien la decisión de quitar parte del texto, pero era lo correcto para el posible cliente.



A QUÉ PRESTAR ATENCIÓN

- ✓ **Esta respuesta revela la capacidad del candidato para encontrar soluciones frente a posibles obstáculos y para influir en el proceso. La falta de experiencias de este tipo o el relato de una situación que carece de complejidad pueden ser señales de alarma.**
- ✓ **Ningún candidato es perfecto, pero la predisposición a contradecir la opinión general demuestra transparencia y honradez. Significa que la persona valora más entablar una relación duradera que cerrar una venta a corto plazo.**

3 / CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN



EJEMPLO DE PREGUNTA

Háblame de alguna ocasión en la que se haya producido un cambio en una política, una estructura de precios o un producto cuando tenías un negocio en marcha. ¿Cómo manejaste la situación?



EJEMPLO DE RESPUESTA

Llamé de inmediato a mi contacto para informarle de los cambios, pero antes analicé detenidamente las consecuencias que podrían acarrear para su empresa. Durante la conversación, le presenté algunas opciones anticipándome a sus posibles preocupaciones, porque quería centrarme más en la solución que en el problema. Al señalar el cambio rápidamente y trabajar mano a mano con el cliente para encontrar juntos una solución, conseguí mantener su confianza y cerrar el trato.

3 / CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN



EJEMPLO DE RESPUESTA

Llamé de inmediato a mi contacto para informarle de los cambios, pero antes analicé detenidamente las consecuencias que podrían acarrear para su empresa. Durante la conversación, le presenté algunas opciones anticipándome a sus posibles preocupaciones, porque quería centrarme más en la solución que en el problema. Al señalar el cambio rápidamente y trabajar mano a mano con el cliente para encontrar juntos una solución, conseguí mantener su confianza y cerrar el trato.



A QUÉ PRESTAR ATENCIÓN

- ✓ **Este tipo de respuesta revela un candidato capaz de reaccionar de manera rápida y decidida, que puede ofrecer soluciones creativas para resolver los problemas.**
- ✓ **Busca pistas de que el candidato es capaz de mantener una actitud positiva incluso en situaciones de mucha presión o estrés.**

4 / ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE



EJEMPLO DE PREGUNTA

**Tienes que vender
un producto nuevo.
Explicame cómo sería
tu proceso de venta.**



EJEMPLO DE RESPUESTA

Siempre empiezo preparándome bien. Me gusta conocer todos los detalles del funcionamiento del producto, así que consulto fichas técnicas, casos prácticos y otros recursos a fin de tener la información adecuada para comunicársela al posible cliente. Durante la conversación con el cliente, lo dejo hablar para tener una idea clara de sus necesidades y de las ventajas que puede ofrecerle el producto antes de encaminar la conversación hacia problemas concretos.

4 / ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE



EJEMPLO DE RESPUESTA

Siempre empiezo preparándome bien. Me gusta conocer todos los detalles del funcionamiento del producto, así que consulto fichas técnicas, casos prácticos y otros recursos a fin de tener la información adecuada para comunicársela al posible cliente. Durante la conversación con el cliente, lo dejo hablar para tener una idea clara de sus necesidades y de las ventajas que puede ofrecerle el producto antes de encaminar la conversación hacia problemas concretos.



A QUÉ PRESTAR ATENCIÓN



Busca una respuesta que indique que el candidato sabe presentarse como asesor estratégico que ayuda a la gente a resolver los problemas de su empresa en lugar de solo vender productos.

5 / TENACIDAD



EJEMPLO DE PREGUNTA

Describe una ocasión en la que hayas recibido una crítica o algún comentario de tu jefe o de un cliente. ¿Cómo reaccionaste?



EJEMPLO DE RESPUESTA

Cuando empecé a trabajar en ventas, conocía muy bien todo lo relacionado con las ventas en sí, pero no lograba organizar bien mi tiempo para poder ocuparme del enorme volumen de posibles contactos que tenía en cartera. Una vez que mi jefe identificó el problema, decidí buscar un enfoque sistemático para estar al día con la captación de posibles clientes y ampliar mi cartera de contactos. En primer lugar, definí la frecuencia de las comunicaciones y utilicé herramientas de calendario para recibir recordatorios. Eso me permitió llevar a cabo tanto las tareas cotidianas como todas las actividades necesarias para hacer mi trabajo de forma eficiente.

5 / TENACIDAD



EJEMPLO DE RESPUESTA

Cuando empecé a trabajar en ventas, conocía muy bien todo lo relacionado con las ventas en sí, pero no lograba organizar bien mi tiempo para poder ocuparme del enorme volumen de posibles contactos que tenía en cartera. Una vez que mi jefe identificó el problema, decidí buscar un enfoque sistemático para estar al día con la captación de posibles clientes y ampliar mi cartera de contactos. En primer lugar, definí la frecuencia de las comunicaciones y utilicé herramientas de calendario para recibir recordatorios. Eso me permitió llevar a cabo tanto las tareas cotidianas como todas las actividades necesarias para hacer mi trabajo de forma eficiente.



A QUÉ PRESTAR ATENCIÓN

- ✓ **Los mejores candidatos son los que desean escuchar opiniones para saber en qué pueden mejorar; hacen muchas preguntas, se responsabilizan de los errores y toman medidas para corregir rápidamente la situación.**
- ✓ **Los profesionales de ventas están habituados al rechazo constante, pero deben ser capaces de asimilarlo, analizarlo y adoptar medidas para seguir mejorando.**



MARKETING

Encontrar a un buen profesional de marketing puede ser más difícil que encontrar a un buen comercial.

La función de marketing tiende a ser imprecisa. Sin embargo, aunque es difícil establecer indicadores específicos del éxito en este ámbito, puedes hacer preguntas que te ayuden a determinar los conocimientos del candidato sobre estrategias de marketing y el modo en que podría afrontar problemas concretos.

LOS 5 RASGOS MÁS IMPORTANTES PARA MARKETING

VENTAS

MARKETING

GESTIÓN
DE PRODUCTOS

1 / COLABORACIÓN

El marketing es un ámbito que abarca varias funciones; por eso es importante fijarse en señales que indiquen capacidad de delegación, paciencia y organización, rasgos que definen a un buen líder y colaborador.

2 / CAPACIDAD PARA CONTAR HISTORIAS

En la era digital, los buenos profesionales de marketing son narradores. El candidato debe ser capaz de crear una historia atractiva que informe y genere interés.

3 / CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN

El marketing actual se encuentra en constante evolución, por lo que la flexibilidad es clave. Fíjate en las respuestas que reflejen motivación, curiosidad y deseo de explorar nuevas tendencias, procesos y tecnologías: son cualidades esenciales para el éxito de tu empresa.

4 / CREATIVIDAD

Los profesionales de marketing saben ver las cosas en un contexto general. Fíjate en si el candidato se limita únicamente a lo esencial o si demuestra ser capaz de extender sus ideas a objetivos más amplios.

5 / AFINIDAD CON LA CULTURA DE LA EMPRESA

Encontrar un candidato que encaje en tu empresa es crucial: el 89% de los fracasos en las contrataciones se debe a la falta de afinidad con la cultura empresarial. Pedir al candidato que hable de sí mismo suele funcionar, pero seguramente ya tenga preparado el discurso. Haz que piense de otro modo sobre sí mismo y conseguirás una respuesta más sincera.

1 / COLABORACIÓN



EJEMPLO DE PREGUNTA

Háblame de algún proyecto complejo en el que hayas trabajado y que haya requerido la colaboración entre varias funciones. ¿Qué aprendiste?



EJEMPLO DE RESPUESTA

Poco después de poner en marcha el proyecto, era evidente que no había un objetivo claro. Esto se debía, en parte, a que no estaba claro quién era el responsable del proyecto. Así que di un paso al frente para definir los objetivos y conseguir la aprobación de la directiva y del equipo en general. Después, en una sesión de grupo, establecimos tareas y prioridades concretas, y las plasmamos en una hoja de ruta que detallaba además los responsables de cada fase. La parte más difícil de una iniciativa grupal es la puesta en marcha y la alineación inicial.

1 / COLABORACIÓN



EJEMPLO DE RESPUESTA

Poco después de poner en marcha el proyecto, era evidente que no había un objetivo claro. Esto se debía, en parte, a que no estaba claro quién era el responsable del proyecto. Así que di un paso al frente para definir los objetivos y conseguir la aprobación de la directiva y del equipo en general. Después, en una sesión de grupo, establecimos tareas y prioridades concretas, y las plasmamos en una hoja de ruta que detallaba además los responsables de cada fase. La parte más difícil de una iniciativa grupal es la puesta en marcha y la alineación inicial.



A QUÉ PRESTAR ATENCIÓN

- ✓ **Los profesionales de marketing deben desenvolverse bien en una dinámica grupal y, al mismo tiempo, estar orientados hacia los objetivos. Presta atención a señales que indiquen capacidad para definir objetivos (y para medir su impacto) y prioridades.**
- ✓ **Los mejores candidatos destacan en la organización de planes de proyecto claros y saben delegar tareas para beneficiar al equipo.**

2 / CAPACIDAD PARA CONTAR HISTORIAS



EJEMPLO DE PREGUNTA

**Háblame sobre un tema
que te interese mucho.**



EJEMPLO DE RESPUESTA

¿Sabías que en nuestra ciudad hay más de 7500 personas que viven en la calle? Ese dato me afectó mucho, así que empecé a trabajar como voluntario en una ONG local. Además de recibir donaciones individuales, la organización celebra un evento anual para recaudar fondos a fin de dar visibilidad y generar conciencia sobre la difícil situación de las personas sin hogar. A lo largo de los años he desempeñado diferentes funciones en la ONG, lo que me ha permitido utilizar mis aptitudes en favor de una causa muy importante para mí.

2 / CAPACIDAD PARA CONTAR HISTORIAS



EJEMPLO DE RESPUESTA

¿Sabías que en nuestra ciudad hay más de 7500 personas que viven en la calle? Ese dato me afectó mucho, así que empecé a trabajar como voluntario en una ONG local. Además de recibir donaciones individuales, la organización celebra un evento anual para recaudar fondos a fin de dar visibilidad y generar conciencia sobre la difícil situación de las personas sin hogar. A lo largo de los años he desempeñado diferentes funciones en la ONG, lo que me ha permitido utilizar mis aptitudes en favor de una causa muy importante para mí.



A QUÉ PRESTAR ATENCIÓN

- ✓ **En la respuesta, busca señales claras de que la persona tiene una habilidad natural para la conversación y de que es capaz de crear una historia con una estructura interesante, que consiga informar y entretener.**
- ✓ **Busca un candidato cuya presentación demuestre conocimientos y capacidad de defender con pasión nuevos proyectos.**

3 / CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN



EJEMPLO DE PREGUNTA

Háblame de alguna ocasión en la que te hayan pedido que hicieras algo que nunca habías hecho. ¿Cómo abordaste la situación? ¿Qué aprendiste?



EJEMPLO DE RESPUESTA

Me encanta que el sector esté en constante cambio y que siempre haya algo nuevo que aprender. En una ocasión, mi empresa consiguió un cliente que usaba una tecnología con la que yo no estaba muy familiarizado. Por eso, y para estar lo más preparado posible, hice un par de cursos por Internet antes de que comenzara el proyecto. Me encanta emprender nuevos proyectos de todo tipo, porque así tengo la excusa perfecta para seguir aprendiendo.

3 / CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN



EJEMPLO DE RESPUESTA

Me encanta que el sector esté en constante cambio y que siempre haya algo nuevo que aprender. En una ocasión, mi empresa consiguió un cliente que usaba una tecnología con la que yo no estaba muy familiarizado. Por eso, y para estar lo más preparado posible, hice un par de cursos por Internet antes de que comenzara el proyecto. Me encanta emprender nuevos proyectos de todo tipo, porque así tengo la excusa perfecta para seguir aprendiendo.



A QUÉ PRESTAR ATENCIÓN

- ✓ **Un candidato flexible que desee incorporar nuevas aptitudes de forma continuada aportará muchísimo al equipo.**
- ✓ **Un profesional de marketing con curiosidad tiene el éxito asegurado. Fíjate en frases como «así tengo la excusa perfecta para seguir aprendiendo», que reflejan el deseo de conocer nuevas tendencias, procesos y tecnologías.**

4 / CREATIVIDAD



EJEMPLO DE PREGUNTA

Si tuvieras cien mil euros para poner en marcha un negocio, ¿qué harías?



EJEMPLO DE RESPUESTA

Cien mil euros puede parecer mucho dinero, pero desde un punto de vista global puede que esa cifra apenas baste para empezar. En la empresa donde trabajo tenemos un equipo especializado en redes sociales, así que utilizaría sus conocimientos para crear contenido para las redes y les pediría que diseñaran una campaña de pago en los medios para promocionarlo, con el vídeo como táctica principal. También me asociaría con personas influyentes y aprovecharía el contenido generado por los usuarios como parte de la estrategia de promoción.

4 / CREATIVIDAD



EJEMPLO DE RESPUESTA

Cien mil euros puede parecer mucho dinero, pero desde un punto de vista global puede que esa cifra apenas baste para empezar. En la empresa donde trabajo tenemos un equipo especializado en redes sociales, así que utilizaría sus conocimientos para crear una campaña de pago con el vídeo como táctica principal. También me asociaría con personas influyentes y aprovecharía el contenido generado por los usuarios como parte de la estrategia de promoción.



A QUÉ PRESTAR ATENCIÓN

- ✓ **Los profesionales de marketing con experiencia saben cómo crear una campaña exitosa, no solo desde el punto de vista creativo sino también desde el financiero.**
- ✓ **Busca un candidato que responda a esta pregunta de manera lineal, que establezca prioridades y que tenga visión de conjunto.**

5 / AFINIDAD CON LA CULTURA DE LA EMPRESA



EJEMPLO DE PREGUNTA

¿Cuáles son las tres palabras que usaría tu jefe para describirte?
¿Y tu mejor amigo?
¿Y tus padres?



EJEMPLO DE RESPUESTA

Decidida, creativa y entusiasta. Mis amigos dicen que soy la alegría hecha persona, y creo que mis padres dirían que tengo genes de artista: de pequeña me encantaba hacer actuaciones en el salón de casa.

5 / AFINIDAD CON LA CULTURA DE LA EMPRESA



EJEMPLO DE RESPUESTA

Decidida, creativa y entusiasta. Mis amigos dicen que soy la alegría hecha persona, y creo que mis padres dirían que tengo genes de artista: de pequeña me encantaba hacer actuaciones en el salón de casa.



A QUÉ PRESTAR ATENCIÓN

- ✓ **¿Los adjetivos que usa el candidato son estándar o se salen de lo común?**
¿El candidato explica por qué esas palabras serían las más adecuadas para describirlo?
- ✓ **Procura que el candidato dé uno o dos ejemplos concretos que expliquen por qué ha elegido esos adjetivos.**



GESTIÓN DE PRODUCTOS

Un buen gestor de productos debe tener aptitudes de liderazgo y comunicación, así como capacidad de iniciativa.

Ben Horowitz, cofundador y socio de la empresa de capitales de riesgo Andreessen Horowitz, [afirma](#) que «un buen gestor de productos se comporta y es considerado como el consejero delegado del producto». Los mejores profesionales de este ámbito suelen tener una trayectoria variada, única y poco convencional.

LOS 5 RASGOS MÁS IMPORTANTES PARA LA GESTIÓN DE PRODUCTOS

VENTAS

MARKETING

**GESTIÓN
DE PRODUCTOS**

1 / EFICIENCIA

Un buen gestor de productos sabe optimizar las tareas para acelerar los resultados. Básicamente, puede tomar distancia para repasar las prioridades teniendo en cuenta el contexto general y, al mismo tiempo, es capaz de gestionar las complicaciones cotidianas de cada fase del lanzamiento de un producto.

2 / COMPETENCIA

Todos somos consumidores, pero un buen gestor de productos piensa siempre como consumidor. Así, adapta la información sobre el producto a cada público teniendo en cuenta sus problemas específicos.

3 / ESTRATEGIA

Los buenos gestores de productos tienen una capacidad única de conectar la dinámica del mercado con las necesidades del consumidor. Esto les permite comprender las oportunidades comerciales actuales y prever cómo serán dentro de cinco años.

4 / CAPACIDAD DE ANÁLISIS

Los economistas no son los únicos que procesan números: un gestor de productos también debe saber utilizar datos para demostrar la comprensión del producto.

5 / LIDERAZGO

Un gestor de productos debe tener la suficiente seguridad no solo para influir en otras personas, sino también para fomentar la colaboración.

1 / EFICIENCIA



EJEMPLO DE PREGUNTA

Háblame del lanzamiento de algún producto de éxito en el que hayas trabajado.



EJEMPLO DE RESPUESTA

Lo primero fue definir la visión del producto en función de los objetivos de la empresa y las necesidades del usuario. Después vino la parte divertida: presentar la idea al equipo directivo, los ingenieros, el grupo de diseño y experiencia de usuario, etc., y suscitar su interés. Una vez que conseguí el apoyo de los recursos adecuados, llegó el momento de crear la hoja de ruta del producto, definir todas sus funciones y establecer prioridades para poder cumplir los plazos establecidos.

1 / EFICIENCIA



EJEMPLO DE RESPUESTA

Lo primero fue definir la visión del producto en función de los objetivos de la empresa y las necesidades del usuario. Después vino la parte divertida: presentar la idea al equipo directivo, los ingenieros, el grupo de diseño y experiencia de usuario, etc., y suscitar su interés. Una vez que conseguí el apoyo de los recursos adecuados, llegó el momento de crear la hoja de ruta del producto, definir todas sus funciones y establecer prioridades para poder cumplir los plazos establecidos.



A QUÉ PRESTAR ATENCIÓN

- ✓ **Fíjate en si el candidato ya ha participado en el lanzamiento de algún producto. Si el proceso salió bien, es probable que pueda volver a conseguirlo.**
- ✓ **¿Habla de las tácticas concretas que utilizó para ejecutar una idea y movilizar a su equipo en torno a ella? Tener capacidad para generar entusiasmo y ejercer influencia es fundamental para el éxito.**
- ✓ **Mantente atento a las señales que indiquen que sabe establecer prioridades y hacer concesiones para mantener la dinámica del proceso.**

2 / COMPETENCIA



EJEMPLO DE PREGUNTA

Háblame de un producto que te guste mucho y creas que tiene un diseño impecable. ¿Por qué te parece tan increíble?



EJEMPLO DE RESPUESTA

Hace poco tuve que comprar un flexo de escritorio y me di cuenta de que el mercado está lleno de flexos sin nada de especial. Pero encontré uno que ilumina sin intermitencias, lo que ayuda a reducir el cansancio ocular y hace que pasar el día frente al escritorio resulte más llevadero. Tiene controles que permiten modificar el brillo y el color de la luz y, gracias a un elegante diseño curvo, puede iluminar más la superficie del escritorio. La marca consiguió convertir un objeto común en un producto sorprendente y bonito.

2 / COMPETENCIA



EJEMPLO DE RESPUESTA

Hace poco tuve que comprar un flexo de escritorio y me di cuenta de que el mercado está lleno de flexos sin nada de especial. Pero encontré uno que ilumina sin intermitencias, lo que ayuda a reducir el cansancio ocular y hace que pasar el día frente al escritorio resulte más llevadero. Tiene controles que permiten modificar el brillo y el color de la luz y, gracias a un elegante diseño curvo, puede iluminar más la superficie del escritorio. La marca consiguió convertir un objeto común en un producto sorprendente y bonito.



A QUÉ PRESTAR ATENCIÓN

- ✓ **Una persona que tenga mucho que decir sobre un producto mostrará probablemente una gran pasión por su trabajo.**
- ✓ **Un buen candidato pensará una respuesta desde la perspectiva del usuario y del problema que resuelve el producto.**
- ✓ **Su respuesta también te dará información acerca de su proceso de razonamiento. Por ejemplo, ¿organiza la respuesta dentro de un contexto o solo enumera las prestaciones del producto sin ningún principio básico que guíe su argumentación?**

3 / ESTRATEGIA



EJEMPLO DE PREGUNTA

¿Qué opinas sobre la conducción automatizada y su repercusión en el futuro?



EJEMPLO DE RESPUESTA

Dentro de una generación esta tecnología estará obsoleta, tanto que hasta un niño será capaz de fabricar un vehículo autónomo con piezas que encuentre por casa. Llegados a ese punto, los ingenieros tendrán que pensar en una nueva estrategia (¿quizá un Delorean volador?).

3 / ESTRATEGIA



EJEMPLO DE RESPUESTA

Dentro de una generación esta tecnología estará obsoleta, tanto que hasta un niño será capaz de fabricar un vehículo autónomo con piezas que encuentre por casa. Llegados a ese punto, los ingenieros tendrán que pensar en una nueva estrategia (¿quizá un Delorean volador?).



A QUÉ PRESTAR ATENCIÓN

- ✓ **Una buena respuesta reflejará la visión y la creatividad del candidato. El candidato ideal irá más allá de las posibilidades inmediatas y pondrá sus miras en el futuro para descubrir oportunidades que otras personas tal vez no hayan considerado.**

4 / CAPACIDAD DE ANÁLISIS



EJEMPLO DE PREGUNTA

Háblame de alguna ocasión en la que hayas utilizado datos para informar sobre una nueva prestación o producto. ¿Cuáles fueron los resultados?



EJEMPLO DE RESPUESTA

En primer lugar, definí la hipótesis que quería demostrar. El paso siguiente fue decidir cuál sería el principal indicador para determinar si mi teoría era acertada. Después diseñé una prueba de tipo A/B (con un grupo de control) y analicé los resultados para ver qué función del producto tenía mayor impacto respecto a las demás.

4 / CAPACIDAD DE ANÁLISIS



EJEMPLO DE RESPUESTA

En primer lugar, definí la hipótesis que quería demostrar. El paso siguiente fue decidir cuál sería el principal indicador para determinar si mi teoría era acertada. Después diseñé una prueba de tipo A/B (con un grupo de control) y analicé los resultados para ver qué función del producto tenía mayor impacto respecto a las demás.



A QUÉ PRESTAR ATENCIÓN

- ✓ **El candidato debe saber cómo (y cuándo) usar los datos para responder a preguntas sobre un producto.**
- ✓ **Debe ser capaz de explicar claramente a los principales interesados lo que significan esos datos y de justificar por qué utilizó esos indicadores concretos para medir el éxito.**

5 / LIDERAZGO



EJEMPLO DE PREGUNTA

Háblame de alguna ocasión en la que no estuvieras de acuerdo con los ingenieros o los diseñadores de tu equipo. ¿Qué hiciste?



EJEMPLO DE RESPUESTA

En lugar de perder tiempo discutiendo sin ningún dato que respaldase nuestras respectivas teorías, decidimos crear una versión simplificada de ambas funciones e hicimos pruebas piloto con una pequeña parte del público, para también comparar la interacción con un grupo de control. Seis semanas después, analizamos los datos para ver qué función del producto mostraba resultados más prometedores y merecía seguir adelante. En lugar de que el equipo tomara la decisión final, dejamos hablar a los clientes.

5 / LIDERAZGO



EJEMPLO DE RESPUESTA

En lugar de perder tiempo discutiendo sin ningún dato que respaldase nuestras respectivas teorías, decidimos crear una versión simplificada de ambas funciones e hicimos pruebas piloto con una pequeña parte del público, para también comparar la interacción con un grupo de control. Seis semanas después, analizamos los datos para ver qué función del producto mostraba resultados más prometedores y merecía seguir adelante. En lugar de que el equipo tomara la decisión final, dejamos hablar a los clientes.



A QUÉ PRESTAR ATENCIÓN

- ✓ **Un gestor de productos eficiente es humilde y sabe cuándo ceder y aceptar una discusión abierta en beneficio de todo el equipo.**
- ✓ **Un buen candidato sabe adaptar su enfoque en función del equipo con el que trabaja.**

CONCLUSIÓN

Como responsable de contratación, estás ante una tarea difícil.

Encontrar a un candidato que cumpla con todos los criterios necesarios en una entrevista de 30 minutos no es sencillo. Con estas preguntas y respuestas útiles para entrevistas en los ámbitos de ventas, marketing y gestión de productos, esperamos haberte facilitado un poco una parte del proceso de entrevista. Utilízalas como referencia en tus entrevistas y estarás más cerca de encontrar al candidato perfecto.

